

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan zaman, sarana transportasi sangat diperlukan untuk menunjang aktifitas, terutama dalam mempermudah perjalanan. Pada dasarnya manusia dituntut untuk memenuhi kebutuhannya. Karena keterbatasan kemampuan yang berbeda-beda, tidak sedikit orang yang lebih cenderung memilih jasa rental mobil untuk mempercepat sistem kerja guna mempersingkat waktu dengan hasil yang maksimal.

Rental adalah suatu bidang usaha dibidang jasa yang dalam kegiatan usahanya terdapat unsur yaitu sewa, sedangkan menyewa adalah suatu perjanjian atau kesepakatan dimana penyewa harus membayarkan atau memberikan imbalan atau manfaat dari benda atau barang yang dimiliki oleh pemilik barang yang dipinjamkan.

Mobil adalah salah satu alat transportasi yang banyak digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Mobil yang tersedia banyak sekali bentuknya, modelnya pun juga sangat bagus dan bervariasi. Mobil juga banyak dimanfaatkan oleh orang-orang untuk alat transportasi, namun tidak semua orang dapat membeli mobil yang harganya cukup mahal. Oleh karena itu, muncul beberapa perusahaan yang menawarkan jasa penyewaan mobil yang biasa disebut rental mobil.

Salah satu bidang usaha yang dapat membaca selera pasar adalah usaha rental mobil. Dewasa ini usaha rental mobil sangat berkembang karena adanya peningkatan permintaan konsumen guna memenuhi kebutuhannya dalam sarana transportasi. Dari adanya peluang tersebut maka muncul perusahaan yang bergerak di bidang usaha jasa rental mobil.

Rental mobil memberikan manfaat sebagai sarana untuk mencapai tujuan yang berusaha mengatasi kesenjangan jarak dan waktu. Manusia sangat membutuhkan transportasi karena untuk memenuhi kebutuhan hidup yang beraneka ragam, umumnya berkaitan dengan produksi barang dan jasa (M. Nur Nasution 2003: 364).

Usaha jasa rental mobil merupakan penyedia layanan penyewaan kendaraan dengan cara sewa harian maupun kontrak bulanan dengan menggunakan sopir maupun dengan setir sendiri. Perkembangan usaha sewa mobil di Yogyakarta dapat dikembangkan sebagai terobosan bagi masyarakat atau perusahaan yang tidak memiliki alat transportasi yang akan digunakan untuk operasional.

Jasa rental mobil dianggap efektif bagi para konsumennya sebab dengan menyewa kendaraan, tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan untuk pemeliharaan alat transportasi. Perkembangan usaha rental mobil di Yogyakarta memang merupakan sebuah bisnis yang cukup dilirik oleh para pelaku usaha. Pertanyaan yang muncul apakah masih bisa bersaing dengan para pengusaha rental yang sudah bermain sejak lama?

Bisnis rental mobil di Yogyakarta saat ini sangat banyak, menyadari hal itu setiap perusahaan yang bergerak di bisnis ini berlomba-lomba untuk melakukan terobosan masing-masing agar tidak ditinggal oleh pelanggan. Yogyakarta di kenal sebagai kota wisata dan kota pelajar menyadari hal itu bisnis persewaan mobil sangat tepat untuk dilakukan.

Bisnis rental mobil di Daerah Istimewa Yogyakarta dari tahun ke tahun semakin meningkat, hal ini tidak lepas dari potensi serta daya tarik pariwisata yang terus berkembang terutama sebagai tempat tujuan wisata andalan setelah Provinsi Bali. Data dari Badan Pusat Statistik Daerah Istimewa Yogyakarta, menyatakan jumlah wisatawan yang datang dan menginap di DIY meningkat dari 3.556.334 orang pada tahun 2013 menjadi 4.018.657 orang pada tahun 2015 atau naik sebesar 10,30% (Badan Pusat Statistik DIY, 2015). Selain itu, Berdasarkan data BPS (2015), rata-rata pertumbuhan jumlah konsumsi masyarakat Indonesia periode 2009 -2014 sebesar 12,3%.

Terkait dengan perkembangan usaha jasa rental mobil yang ada di Yogyakarta penulis ingin membuka Usaha Jasa rental mobil "*Ucink Rent Car*" yang ada di Yogyakarta sebagai Tugas Akhir Praktek Bisnis. Menyadari bidang usaha jasa sewa mobil sedang ramai dan jumlah kompetitor di bidang usaha yang sama cukup banyak maka perlu adanya strategi pemasaran yang inovatif dan kreatif yang harus dilakukan usaha jasa rental mobil *Ucink Rent Car* agar produk yang ditawarkan dapat bersaing di pasar konsumen.

Strategi pemasaran sangat erat kaitannya dengan faktor lingkungan perusahaan, maka usaha jasa rental mobil *Ucink Rent Car* perlu memperhatikan aspek lingkungan. Unit usaha yang bergerak pada bidang usaha jasa rental mobil di Yogyakarta tidak tercatat secara pasti tetapi ditaksir hingga melebihi 300 unit usaha.

Usaha rental mobil *Ucink Rent Car* sendiri memiliki lokasi yang cukup strategis dimana berlokasi di daerah Pogung Lor Sinduadi Mlati Sleman Yogyakarta yang wilayahnya berada di sekitar komplek 2 perguruan tinggi yaitu Universitas Gajah Mada dan Sekolah Tinggi Multi Media. Selain itu berdekatan dengan perhotelan seperti *The Rich Jogja* dan *Indoluxe Hotel* Yogyakarta, kemudian berdekatan dengan Mall seperti *Jogja City Mall*, dan Wisata seperti Monumen Yogya Kembali dan Taman Pelangi. Perekonomian di lokasi ini pun juga sudah berkembang dengan adanya perguruan tinggi tersebut. Kompetitor pada bidang usaha jasa rental mobil di daerah Pogung sinduadi mlari Sleman tidak ada sehingga peluang pasar masih terbuka. Kompetitor pada usaha yang bergerak di bidang jasa rental mobil berada di luar Pogung Sinduadi Mlati tetapi masih dalam wilayah Kecamatan Sleman.

Selain dilihat dari aspek lingkungan usaha *Ucink Rent Car* disini juga memiliki keunggulan atau keunikan diantara para pesaing lainnya. Usaha tersebut memiliki fasilitas yang akan di berikan kepada konsumen seperti adanya audio, *wi-fi*, *charger*, air mineral, asuransi dan *free* 1 jam di setiap paket yang di berikan. Selain itu memberikan pelayanan yang aman, nyaman, sopir yang profesional, sopan, ramah, dan berpengalaman. Mempunyai keahlian minimal satu bahasa

asing agar mempermudah berkomunikasi dengan wisata mancanegara yang akan menyewa rental mobil tersebut dan menguasai sejarah kota Yogyakarta, harga yang ditawarkan pun relatif murah dan sama dengan para pesaing lainnya dengan menggunakan armada yang baru, hal ini menjadi nilai plus di perusahaan *Ucink Rent Car* diantara para pesaing lainnya.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, penulis bermaksud merancang sebuah usaha rental mobil *Ucink Rent Car* dan di harapkan usaha tersebut dapat berjalan sesuai dengan rencana dan dapat langsung diterapkan kepada konsumen yang akan membutuhkan jasa rental mobil *Ucink Rent Car* di Yogyakarta.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang di atas, rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Pelaksanaan Analisis Aspek Pasar dilihat dari

- Segmenting
- Targeting
- Positioning
- Marketing Mix

2. Bagaimana Pelaksanaan Perencanaan Aspek Operasional?

3. Bagaimana Pelaksanaan Perencanaan Aspek SDM?

4. Bagaimana Pelaksanaan Perencanaan Aspek Keuangan?

BAB II

PERENCANAAN BISNIS

2.1 Gambaran Umum Perusahaan

2.1.1 Tentang *Ucink Rent Car*

Ucink Rent Car adalah sebuah usaha yang bergerak di bidang transportasi di Yogyakarta yang memberikan berbagai solusi transportasi persewaan mobil. Selain menyewakan mobil juga menyediakan jasa supir yang dapat membantu seseorang yang tidak dapat menyetir mobil atau sekedar meringankan beban dari perjalanan dengan dibantu oleh supir kemanapun mereka inginkan selama periode penyewaan. Jenis penyewaan mobil bisa berupa paket penyewaan mobil sesuai yang ditawarkan dari mulai harian dan mingguan. Paket yang ditawarkan bisa berdasarkan jenis mobil atau panjangnya periode penyewaan.

Armada yang dimiliki *Ucink Rent Car* selalu dalam kondisi prima, karena perawatan rutin wajib dilakukan untuk menjamin keamanan dan kenyamanan konsumen selama menggunakan layanan tersebut. Supir yang bekerja adalah supir yang dapat diandalkan, berperilaku sopan, ramah, profesional, berpengalaman dalam bidangnya khususnya bagaimana berkendara yang baik sehingga dapat memberi rasa aman dan nyaman kepada setiap konsumen dan tentunya juga memiliki keahlian dalam berkomunikasi min 1 bahasa asing dan menguasai sejarah lokasi wisata yg bersejarah di kota Yogyakarta untuk mempermudah

memberikan informasi kepada para wisatawan dalam maupun luar Negeri. Fasilitas lain yang diberikan berupa audio, *wi-fi*, *charger*, air mineral, asuransi dan *free* 1 jam.

2.1.2 Logo

Ucink Rent Car memiliki logo berupa tulisan *Ucink Rent Car* yang dibuat dengan desain yang menarik. Hal ini dipilih karena mencerminkan karakter *Ucink Rent Car* yang unik, dinamis dan mempunyai nilai jual (*value*) yang tinggi sebagai sebuah jasa rental mobil yang terpercaya.



Gambar 2.1 *Logo Ucink Rent Car*

2.1.3 Visi & Misi

Visi Ucink Rent Car

Menjadikan Pusat *Rent Car* mobil terpercaya, berkualitas, moderen dan memberikan kepuasan kepada seluruh pelanggan.

Missi *Ucink Rent Car*

Mampu bersaing secara global berdasarkan kompetensi seperti pengadaan kendaraan, pengemudi dan pelayanan terbaik sesuai dengan moto,

“Ucink Rent Car, Senyaman Mobil Pribadi”

Dengan tujuan menjadi pilihan yang lebih disukai bagi seluruh pelanggan rental mobil dengan jenis mobil apapun dan menjalankan kerja sama dengan pelanggan.

2.2 Analisis Aspek Pasar

Analisis STP, atau analisis *Segmenting, Targeting, Positioning*, akan memberikan arahan tentang pelanggan yang sebaiknya dituju dan seperti apa produk/ jasa dianggap oleh target pasar. Segmentasi pasar yang relevan akan membantu memetakan kondisi pasar. Pemilihan segmen pasar yang tepat akan membuat produk diserap oleh segmen pasar yang memang membutuhkan. Memosisikan produk atau jasa secara unik, menarik, dan mudah diingat akan membuatnya menjadi menonjol dan dipilih oleh target pasar. (forumbitcoin.co.id, 2017)

Ada tiga elemen dalam strategi pemasaran usaha rental mobil ini untuk mengetahui aspek pasar sasaran dengan menggunakan analisis STP atau analisis *Segmenting, Targetin, Positioning* dimana dapat diuraikan sebagai berikut:

2.2.1 Segmentation

Segmentation atau segmentasi adalah upaya memetakan atau memilah-milahkan konsumen sesuai persamaan di antara mereka. Pemilahan ini bisa berdasarkan usia, tempat tinggal, penghasilan, gaya hidup, atau bagaimana cara mereka mengkonsumsi produk. Jadi perusahaan membagi pasarnya kedalam segmen-segmen pasar tertentu dimana masing-masing segmen tersebut bersifat homogen. Hal ini karena dalam kenyataannya banyak produk yang bersifat heterogen bagi seluruh pasar, atau produk tersebut hanya diperlukan oleh kelompok pasar tertentu saja. Sedangkan homogenitas masing-masing segmen tersebut disebabkan oleh adanya perbedaan-perbedaan dalam kebiasaan membeli, cara penggunaan barang, kebutuhan pemakaian, motif pembelian dan sebagainya.

Dalam segmentasi pasar ini manajemen harus memiliki kriteria tertentu agar menempatkannya dalam posisi yang baik. Tingkat permintaan rata-rata untuk suatu merk harus berbeda antara segmen yang satu dengan yang lainnya. (Kotler, 1997:227)

Adapun dasar dasar yang dapat dipakai untuk segmentasi pasar ini adalah

1. *Consumen Characteristic*

Consumen Characteristic (karakteristik konsumen) yang merupakan variabel utama dalam segmentasi yang terdiri dari :

a. Segmentasi Geografi

Pada segmentasi geografi pengelompokan dilakukan berdasarkan faktor geografinya, seperti berdasarkan daerah asal atau tempat tinggal konsumen.

b. Demografi Segmentasi

Pada segmentasi demografi pengelompokan dilakukan berdasarkan variabel usia, jenis kelamin dan pekerjaan konsumen

c. *Psychographic Segmentation*

Pada *Psychographic segmentation* pengelompokan didasarkan pada karakteristik setiap konsumen, seperti motivasi, kepribadian, persepsi, interest, minat dan sikap.

2. *Consumer Responses*

Consumer Responses (respon konsumen) yang terdiri dari Benefit segmentation (segmentasi manfaat) yaitu pengelompokan yang didasarkan kepada manfaat yang diharapkan konsumen dari suatu produk atau jasa, use occasion (saat pemakaian) dan Brand atau merek. Dengan ini konsumen akan dikelompokkan berdasarkan respon mereka terhadap produk atau jasa, seperti ada konsumen yang mementingkan kualitas dan ada konsumen yang mementingkan harga yang murah. Sementara itu Kotler, Kartajaya, Huan dan Liu (2003) mengelompokkan pendekatan dalam melakukan segmentasi pasar menjadi tiga, yaitu :

a. *Static Atribut Segmentation*

Static Atribut Segmentation mengelompokkan pasar berdasarkan atribut-atribut statis yang serupa, yang tidak selalu mencerminkan perilaku pembelian atau penggunaan dan tidak secara langsung mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli. Jenis atribut ini mencakup variabel geografi dan demografi.

b. *Dynamic Atribut Segmentation*

Dynamic Atribut Segmentation mengelompokkan pasar berdasarkan atribut dinamis yang serupa, atau atribut-atribut yang mencerminkan karakteristik konsumen. Atribut ini mencakup variabel psikografis dan behavioral.

c. *Individual Segmentation*

Individual Segmentation mengelompokkan pasar atas unit terkecil atau individu.

3. Faktor Sosiologis

Taraf hidup di masyarakat sangat beragam jenisnya. Secara umum, dapat diklasifikasikan dalam tiga kelompok, yaitu :

a. Kelas bawah

Lapisan di masyarakat yang didominasi oleh kalangan pekerja, dikatakan pekerja kasar. Fokus utama yang dilakukan sehari-hari adalah untuk bertahan hidup, menjalin hubungan dan menikmati kesenangan

hidup secara sederhana. Contoh profesi untuk kelas bawah adalah seperti pengayuh becak, buruh pabrik, dan lainnya.

b. Kelas menengah

Tingkat sosial yang paling banyak di masyarakat. Kelas ini banyak diisi oleh karyawan kantoran, baik pekerja di perbankan, pegawai swasta, atau bahkan pegawai negeri. Fokus dari kelas menengah ini adalah bekerja untuk mencapai impian dan masa depannya

c. Kelas atas

Mungkin tidak banyak yang berada di kelas ini, namun akan selalu ada di lapisan masyarakat manapun. Kelas atas ini banyak diisi oleh para pengusaha ataupun pejabat. Jaringan dan koneksi menjadi sesuatu yang diandalkan di kelas ini.

Berdasarkan uraian di atas maka Rental mobil tersebut ditujukan pada para wisatawan yang berkunjung di Yogyakarta, karena dilihat dari letak geografisnya bahwa Yogyakarta merupakan kota wisata yang berada di beberapa daerah sekitarnya. Segmen ini ditujukan baik pada kalangan menengah maupun menengah ke atas dengan menawarkan armada yang kami miliki sesuai kebutuhan, tentunya dengan memberikan pelayanan semaksimal mungkin agar jika pelanggan puas maka akan membuka jaringan promosi ke relasi di kelas tersebut.

2.2.2 Targeting

Targeting merupakan sebuah sasaran, siapa yang dituju. Dalam menentukan targeting maka dilakukan beberapa survey untuk dapat mengetahui keadaan pasar nantinya, agar ketika proses pemasaran tidak salah sasaran. Setelah perusahaan mengidentifikasi peluang segmen pasar, selanjutnya adalah mengevaluasi beragam segmen tersebut untuk memutuskan segmen mana yang menjadi target market.

Dalam mengevaluasi segmen pasar yang berbeda perusahaan harus melihat dua faktor yaitu daya tarik pasar secara keseluruhan serta tujuan dan resource perusahaan (Kotler,1997). Perusahaan harus melihat apakah suatu segmen potensial memiliki karakteristik yang secara umum menarik seperti ukuran, pertumbuhan, profitabilitas, skala ekonomi, resiko yang rendah dan lain-lain. Perusahaan juga perlu mempertimbangkan apakah berinvestasi dalam segmen tersebut masuk akal dengan mempertimbangkan tujuan dan sumber daya perusahaan.

Sebelum memilih lokasi untuk usaha rental mobil, kami melakukan studi kelayakan dan survey pasar. Kami mampu mengidentifikasi siapa yang akan membutuhkan jasa layanan kami. Pada dasarnya konsumen kami adalah para Wisatawan, Agen perjalanan, Hotel, Perusahaan dan sebagainya.

2.2.3 Positioning

Bisnis Rental Mobil di Yogyakarta saat ini semakin banyak peminatnya. Berdasarkan data dari APPKY (Asosiasi Pengusaha Persewaan Kendaraan

Yogyakarta) pada tahun 2014 menyatakan terdapat 150 pengusaha yang bergerak di bidang persewaan kendaraan bermotor roda empat (Widiyanto, 2014) dan tahun ini meningkat dua kali lipat menjadi 300-an anggota, dengan rata-rata kepemilikan 20-30 unit kendaraan berbagai tipe. Pertumbuhan bisnis rental mencapai 25 persen per tahun. kondisi demikian menyebabkan persaingan di bisnis rental semakin ketat. Bahkan saat ini perang tarif pun sudah menggejala di bisnis rental di Yogyakarta untuk mengejar konsumen. (www. Hindari Persaingan Tak Sehat, 2017)

Diantara para pesaing yang sudah ada di harapkan usaha rental mobil tersebut dapat meningkatkan posisi perusahaannya untuk kedepannya dengan memberikan pelayanan, keamanan, kenyamanan agar pelanggan puas atas apa yang telah diberikan dengan tarif terjangkau dan armada yang baru. Posisi yang akan dicapai tersebut tentunya dengan memaksimalkan promosi ke publik.

2.2.4 Permintaan

Melihat kebutuhan masyarakat akan kendaraan, khususnya mobil, maka bisnis rental mobil adalah bisnis yang sangat menjanjikan keuntungannya. Karena banyak faktor yang membuat rental mobil sampai saat ini masih banyak diminati (travel.detik.com, 2015).

Untuk segmen bisnis sewa mobil, Permintaan mobil untuk disewa meningkat hampir 300 persen sebelum lebaran dibandingkan hari biasa (www.merdeka.com, 2017). permintaan konsumen diperkirakan akan naik hingga 20 persen ketimbang tahun kemarin. Sebab, semakin banyak masyarakat

Indonesia yang tidak memiliki kendaraan enggan untuk memanfaatkan kendaraan umum, apalagi melihat persaingan untuk mendapatkan tiket mudik semakin sulit. Maka tak heran beberapa perusahaan sewa mobil bahkan mulai kehabisan armada di H-2 sebelum lebaran (www.cvtugu.com, 2017). Pada Tabel 2.1 di asumsikan proyeksi permintaan konsumen terhadap rental mobil Ucink Rent Car dimana pada tiap tahunnya ada tambahan satu armada yang dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2.1 Permintaan Terhadap Rental Mobil Ucink Rent Car

RENTAL MOBIL		tahun 1	tahun 2	tahun 3	tahun 4	tahun 5
		penjualan	penjualan	penjualan	penjualan	penjualan
Pajero Sport	6 jam	48	53	58	64	70
	12 jam	84	92	102	112	123
	18 jam	84	92	102	112	123
	24 jam	72	79	87	96	105
Grand Livina	6 jam	60	66	73	80	88
	12 jam	96	106	116	128	141
	18 jam	84	92	102	112	123
	24 jam	72	79	87	96	105
Grand New Avanza	6 jam	60	66	73	80	88
	12 jam	96	106	116	128	141
	18 jam	84	92	102	112	123
	24 jam	72	79	87	96	105
All New Avanza	6 jam		53	58	64	70
	12 jam		92	102	112	123
	18 jam		92	102	112	123
	24 jam		79	87	96	105
Xenia	6 jam			73	80	88
	12 jam			116	128	141
	18 jam			102	112	123
	24 jam			87	96	105
Ertiga	6 jam				80	88
	12 jam				128	141

	18 jam				112	123
	24 jam				96	105
Calya	6 jam					79
	12 jam					132
	18 jam					114
	24 jam					97
Total		912	1,320	1,830	2,428	3,092

Asumsi ini menjelaskan bahwa proyeksi permintaan konsumen setiap tahunnya mengalami kenaikan kurang lebih 10% dari tahun ke tahun, hal ini di dilihat dari bertambahnya jumlah wisatawan yang datang ke Yogyakarta.

Di tahun pertama permintaan akan rental mobil dengan jenis kendaraan Pajero Sport, Grand Livina dan Grand New Avanza masing-masing dengan paket rental mobil 6 jam, 12 jam, 18 jam dan 24 jam beroperasi selama 912 kali. Di tahun ke dua dengan kenaikan 10% armada beroperasi selama 1,320 kali. Di tahun ke tiga beroperasi selama 1,830 kali, kemudian di tahun ke empat beroperasi selama 2,428 kali dan pada tahun ke lima armada beroperasi selama 3,092 kali

2.2.5 Penawaran

Penawaran dari produk pesaing dilihat dari produk usaha rental mobil *Ucink Rent Car* sejenis dengan penawaran rental mobil pesaing di pasar. Dalam hal ini usaha rental mobil *Ucink Rent Car* memiliki banyak pesaing di pasar. Ada tiga pesaing seperti Satrio Langit, Sabila Transport dan Arya Transport dimana perusahaan tersebut menawarkan produk yang sama seperti Pajero Sport, Grand

Livina, dan Grand New Avanza dengan menawarkan paket rental mobil 6 jam, 12 jam, 18 jam dan 24 jam.

Data penawaran dari produk pesaing sejenis di pasar dengan usaha rental mobil Ucink Rent Car dapat ditunjukkan pada tabel 2.2 berikut :

Tabel 2.2 Penawaran Pesaing

Rental Mobil	Waktu	Nama Perusahaan Pesaing		
		Satrio Langit	Sabila Transport	Arya Transport
Pajero Sport	6 jam	9	10	8
	12 jam	9	9	9
	18 jam	8	9	9
	24 jam	7	9	8
Grand Livina	6 jam	30	29	26
	12 jam	38	38	26
	18 jam	33	35	25
	24 jam	38	36	25
Grand New Avanza	6 jam	35	27	29
	12 jam	38	38	23
	18 jam	35	36	26
	24 jam	38	38	29
Total		318	314	243

Berdasarkan ringkasan data penawaran dari produk pesaing yang terangkum dalam tabel 2.2 diatas, menunjukkan penawaran produk pesaing rental mobil terhadap konsumen di tahun pertama. Perusahaan Satrio Langit di tahun pertama armada yang di miliki beroperasi sekitar 318 kali, sedangkan perusahaan Sabila Transport beroperasi sekitar 314 kali, dan Arya Transport beroperasi sekitar 243 kali

Proyeksi penawaran dari produk pesaing

Proyeksi penawaran dari produk pesaing ini maka dari ketiga pesaing seperti Satrio Langit, Sabila Transport dan Arya Transport seperti di atas maka dapat di ambil rata-rata kemudian diasumsikan dalam kurung waktu 5 tahun mendatang dengan kenaikan 10 %, dimana dapat di lihat pada tabel 2.3 :

Tabel 2.3. Penawaran Pesaing Kurung Waktu 5 Tahun

Tahun	Perkiraan Penawaran
1	292
2	321
3	353
4	388
5	427

Dari tabel 2.3 dapat dijelaskan bahwa di tahun pertama perkiraan penawaran produk pesaing armada beroperasi sekitar 292 kali, kemudian ditahun ke dua armada beroperasi sekitar 321 kali, tahun ke tiga armada beroperasi sekitar 353 kali, sedangkan di tahun ke empat armada beroperasi sekitar 388 kali dan di tahun ke lima armada beroperasi sekitar 427 kali.

2.2.6 Rencana Penjualan dan Pangsa Pasar

Rencana penjualan dan pangsa pasar usaha rental mobil Ucink Rent Car dapat diketahui dengan perhitungan pada tabel 2.4 :

Tabel 2.4. Rencana penjualan dan pangsa pasar kurung waktu 5 tahun.

Tahun	Permintaan (A)	Penawaran (B)	Peluang (C=A-B)	Rencana Penjualan D	Pangsa Pasar (E=D*100%/C)
1	912	292	620	384	62%
2	1,320	321	999	620	62%
3	1,830	353	1,477	908	62%
4	2,428	388	2,040	1,264	62%
5	3,092	427	2,665	1,706	64%

Pada tabel 2.4 dapat diketahui bahwa, dimana pada tahun pertama rencana penjualan armada yang beroperasi sekitar 384 kali dengan pangsa pasar 62%, kemudian ditahun ke dua armada yang beroperasi 620 kali dengan pangsa pasar 62%, tahun ke tiga armada yang beroperasi sekitar 469 kali dengan pangsa pasar 62%, sedangkan tahun ke empat armada yang beroperasi sekitar 1,264 kali dengan pangsa pasar 62%, dan tahun ke lima armada yang beroperasi sekitar 1,706 kali dengan pangsa pasar 64%. Dimana setiap tahunnya rencana penjualan dan pangsa pasar mengalami kenaikan.

2.2.7 Strategi Pemasaran Perusahaan

Kotler (2000) mendefinisikan bahwa “bauran pemasaran adalah kelompok kiat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai sasaran pemasarannya dalam pasar sasaran“. Sedangkan Jerome Mc-Carthy dalam Fandy Tjiptono (2008) merumuskan bauran pemasaran menjadi 4 P (*Product, Price, Promotion dan Place*)

Dalam mencapai strategi pemasaran yang tepat dan terbaik untuk diterapkan, diperlukan suatu pendekatan yang mudah dan fleksibel yang terdapat pada bauran pemasaran (marketing mix). Bauran pemasaran adalah strategi product, price, promotion, dan placement yang bersifat unik serta dirancang untuk menghasilkan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pasar yang dituju. Hal tersebut penting karena bauran pemasaran merupakan salah satu pokok pertimbangan konsumen dalam melakukan keputusan pembelian suatu produk.

Pada usaha rental mobil *Ucink Rent Car* strategi pemasaran yang digunakan menggunakan strategi bauran pemasaran (marketing mix) menjadi 4 P yaitu *Product, Price, Promotion* dan *Place* dimana masing-masing dapat di jelaskan sebagai berikut:

a. Product (Produk)

Merupakan bentuk penawaran organisasi jasa yang ditujukan untuk mencapai tujuan melalui pemuasan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Produk disini bisa berupa apa saja (baik yang berwujud fisik maupun tidak) yang dapat ditawarkan kepada pelanggan potensial untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan tertentu. Produk merupakan semua yang ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, diperoleh dan digunakan atau dikonsumsi untuk dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan yang berupa fisik, jasa, orang, organisasi dan ide.

Produk merupakan hasil dari kegiatan produksi perusahaan yang nantinya akan di jual perusahaan atau barang yang dibeli perusahaan untuk dijual kembali kepada konsumen akhir (bagi perusahaan dagang). Produk yang ditawarkan pada

bisnis ini adalah rental mobil yang disewakan kepada para wisatawan yang berkunjung ke Yogyakarta untuk berlibur. Paket yang ditawarkan konsumen dapat menyewa armada perjam yaitu 6 jam, 12 jam, 18 jam dan 24 jam, harian ataupun mingguan. Dapat antar jemput penumpang baik dari bandara, terminal dan stasiun.

Produk armada yang digunakan adalah sebuah mobil pribadi seperti Mobil Pajero Sport dan Grand New Avanza dimana armada tersebut milik salah satu rekan yang ingin bekerjasama dengan *Ucink Rent Car*. Kemudian armada selanjutnya yaitu mobil Grand Livina dimana mobil tersebut milik pribadi.

b. Price (Harga)

Penetapan harga merupakan suatu hal penting. Perusahaan akan melakukan hal ini dengan penuh pertimbangan karena penetapan harga akan dapat mempengaruhi pendapatan total dan biaya. Harga merupakan faktor utama penentu posisi dan harus diputuskan sesuai dengan pasar sasaran, bauran ragam produk, dan pelayanan, serta persaingan.

Pada usaha rental mobil ini memberikan harga yang terjangkau untuk memenuhi kebutuhan konsumen, harga yang diberikan sudah termasuk mobil, BBM, dan driver. Harga tersebut disewa hanya di wilayah Yogyakarta dan sekitarnya, jika konsumen ingin menggunakan di luar kota maka konsumen menambah biaya untuk BBM nya saja. Tarif sewa kendaraan pada usaha jasa sewa mobil *Ucink Rent Car* antara lain :

RENTAL MOBIL

Tabel 2.5 Harga Rental Mobil Ucink Rent Car

PAJERO SPORT	GRAND LIVINA	GRAND NEW AVANZA
		
(Mobil + BBM + Driver)	(Mobil + BBM + Driver)	(Mobil + BBM + Driver)
Rp 1.500.000 / 6 jam	Rp 350.000 / 6 jam	Rp 350.000 / 6 jam
Rp 1.750.000 / 12 jam	Rp 450.000 / 12 jam	Rp 450.000 / 12 jam
Rp 2.000.000 / 18 jam	Rp 550.000 / 18 jam	Rp 550.000 / 18 jam
Rp 2.250.000 / 24 jam	Rp 650.000 / 24 jam	Rp 650.000 / 24 jam

c. Promotion (Promosi)

Promosi merupakan suatu aktivitas dan materi yang dalam aplikasinya menggunakan teknik, dibawah pengendalian penjual/produsen, yang dapat mengkomunikasikan informasi persuasif yang menarik tentang produk yang ditawarkan oleh produsen, baik secara langsung maupun melalui pihak yang dapat mempengaruhi pembelian.

Strategi yang di gunakan untuk memperkenalkan usaha rental mobil *Ucink Rent Car* yaitu dengan cara :

- a. Memberikan brosur, kartu nama dan memperkenalkan secara langsung kepada konsumen ketika menggunakan jasa taxi online

- b. Promosi via online
- c. Free 1 jam batas waktu yang telah di tentukan

d. **Placement (Saluran Distribusi)**

Merupakan keputusan distribusi menyangkut kemudahan akses terhadap jasa bagi para pelanggan. Tempat dimana produk tersedia dalam sejumlah saluran distribusi dan outlet yang memungkinkan konsumen dapat dengan mudah memperoleh suatu produk. Menurut (Kotler,1997) mengenai distribusi adalah : *“The various the company undertakes to make the product accessible and available to target customer”*. Berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia untuk konsumen sasaran.

Cara mendistribusikan rental mobil tersebut dapat dengan cara langsung kepada konsumen dan melalui kerjasama dengan pihak perhotelan, agen perjalanan dan dengan rental mobil lain. Cara langsung kepada konsumen dapat menghubungi operator untuk melakukan pemesanan. Pemesanan dilakukan dengan sistem booking satu minggu – satu hari sebelumnya, kemudian konsumen dapat memilih armada sesuai dengan kebutuhan dan keinginan. selanjutnya konsumen akan di jemput sesuai tempat penjemputan.dan kemudian melakukan rute perjalanan, setelah perjalanan selesai konsumen di turunkan di tempat tujuan dan melakukan pembayaran.

2.3 Analisis Aspek Operasional

Aspek operasional dikenal sebagai aspek produksi. Penilaian kelayakan terhadap aspek tersebut sangat penting dilakukan sebelum usaha dijalankan. penentuan kelayakan teknis atau operasi usaha menyangkut hal-hal sebagai berikut

2.3.1 Produk

a. Dimensi Produk

Produk yang ditawarkan yaitu berupa rental mobil dengan beberapa pilihan armada sesuai selera konsumen seperti Pajero Sport dengan fitur yang lebih elegan target pasar untuk kendaraan jenis ini pun diatas jenis kendaraan yang lain. Umumnya pemakai adalah orang – orang dari kalangan menengah keatas. Armada yang lain yaitu Grand Livina dan Grand New Avansa dimana armada ini paling luas jangkauan pasarnya. Hampir semua kalangan dapat tersentuh oleh produk jenis ini.

b. Nilai/ Manfaat Produk

- a) Pengguna Jasa Rental Mobil dapat memilih Jenis dan Type Mobil sesuai keinginan dan kebutuhannya.
- b) Harga yang dikeluarkan lebih terjangkau dan Murah di bandingkan transportasi umum lainnya karena mendapatkan free 1 jam tiap menyewa mobil di Ucink Rent Car.
- c) Mendapatkan rasa kenyamanan saat berada didalam mobil nyaman mobil pribadi sesuai moto yang dimiliki Ucink Rent Car.

c. Kegunaan/ Fungsi Produk

- a) Lebih Efisien waktu saat beraktifitas.
- b) Lebih Elegan saat berpergian dengan rekan bisnis, keluarga, karib kerabat dan lain-lain.
- c) Pengguna Jasa Rental Mobil dapat lebih merasakan Aman saat menempuh perjalanan.
- d) Mempermudah dalam mengatur tujuan tempat yang ingin dikunjungi atau yang ingin didatangi
- e) membantu seseorang yang tidak dapat menyetir mobil atau sekedar meringankan beban dari perjalanan dengan dibantu oleh supir yang mengemudikan mobil kemanapun mereka inginkan

2.3.2 Proses Produksi

Proses Produksi Penyewaan armada dimulai dari, pemesanan armada, pengecekan unit, penjemputan konsumen. Untuk proses pengembalian armada dimulai dari pengecekan armada, analisis kerusakan, persetujuan perbaikan atau penggantian part, pencucian armada, dan pengembalian ke garasi.

2.3.3 Kapasitas Produksi

Kapasitas produksi yang dilakukan usaha rental mobil yaitu dengan memproyeksikan perencanaan strategis yang dapat dilihat pada tabel 2.6 :

Tabel 2.6. Proyeksi perencanaan strategis produksi dalam 1 tahun

1 Bulan	Rental Mobil											
	Pajero Sport				Grand Livina				Grand New Avanza			
	6 jam	12 jam	18 jam	24 jam	6 jam	12 jam	18 jam	24 jam	6 jam	12 jam	18 jam	24 jam
Januari	1	0	1	0	4	8	2	3	4	8	3	2
Februari	1	1	0	1	4	6	3	2	3	6	2	3
Maret	0	1	0	0	3	6	2	2	4	7	2	2
April	1	0	0	1	3	6	3	3	4	7	3	2
Mei	0	1	1	0	4	5	2	2	3	6	2	3
Juni	1	1	1	0	4	7	3	3	3	5	3	2
Juli	1	0	0	1	3	5	2	3	4	6	3	3
Agustus	0	1	1	0	3	6	3	3	4	5	2	2
September	0	0	1	1	4	5	3	3	3	6	2	2
Oktober	0	0	0	1	4	6	2	2	4	7	3	3
November	0	1	1	0	4	6	3	2	3	6	3	2
Desember	1	0	0	1	5	8	3	2	4	8	3	3
Penjualan	6	6	6	6	45	74	31	30	43	77	31	29
Total	24				180				180			

dimana kebanyakan armada beroperasi di hari kamis, jumat, sabtu dan minggu untuk armada Grand Livina dan Grand New Avanza, karena hari-hari tersebut banyak wisatawan berlibur di yogyakarta. Selain hari-hari biasa sangat jarang sekali permintaan untuk sewa rental mobil. Sedangkan Pajero Sport hanya beberapa kali saja beroperasi karena penggunaan armada tersebut hanya konsumen tertentu.

Di tahun pertama kapasitas produksi armada Pajero Sport dengan paket rental mobil 6 jam, 12 jam, 18 jam dan 24 jam beroperasi sekitar 24 kali, sedangkan pada armada Grand Livina dengan paket rental mobil 6 jam, 12 jam, 18 jam dan 24 jam beroperasi sekitar 180 kali dan pada armada Grand New

Avanza dengan paket rental mobil 6 jam, 12 jam, 18 jam dan 24 jam beroperasi sekitar 180 kali

Proyeksi perencanaan strategi produksi dalam 5 tahun kedepan

Untuk perencanaan strategis, proyeksi kapasitas dilakukan dalam jangka minimal 5 tahun ke depan, sesuai dengan rencana operasional dimana dapat dilihat pada tabel 2.7 yaitu sebagai berikut :

Tabel 2.7. Proyeksi perencanaan strategi produksi dalam 5 tahun kedepan

RENTAL MOBIL		Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
		penjualan	penjualan	penjualan	penjualan	penjualan
Pajero Sport	6 jam	6	7	7	8	9
	12 jam	6	7	7	8	9
	18 jam	6	7	7	8	9
	24 jam	6	7	7	8	9
Grand Livina	6 jam	45	50	55	62	70
	12 jam	74	81	90	101	114
	18 jam	31	34	38	42	48
	24 jam	30	33	37	41	46
Grand New Avanza	6 jam	43	47	53	59	66
	12 jam	77	85	94	105	119
	18 jam	31	34	38	42	48
	24 jam	29	32	35	40	45
All New Avanza	6 jam		50	55	62	70
	12 jam		81	90	101	114
	18 jam		34	38	42	48
	24 jam		33	37	41	46
Xenia	6 jam			53	59	66
	12 jam			94	105	119
	18 jam			38	42	48
	24 jam			35	40	45
Ertiga	6 jam				62	70
	12 jam				101	114

	18 jam				42	48
	24 jam				41	46
Calya	6 jam					66
	12 jam					119
	18 jam					48
	24 jam					45
Total		384	620	908	1,264	1,706

Dimana pada tabel 2.7. dijelaskan bahwa pada tahun pertama armada dari Pajero Sport, Grand Livina dan Grand New Avanza dapat beroperasi sekitar 384 kali, di tahun ke dua dengan penambahan satu unit armada All New Avanza maka armada beroperasi sekitar 620 kali, sedangkan ditahun ketiga dengan penambahan 1 unit armada Xenia dapat beroperasi sekitar 908 kali, tahun ke empat dengan penambahan 1 unit armada Ertiga maka armada dapat beroperasi sekitar 1,264 kali, dan di tahun ke lima penambahan 1 unit armada Calya maka armada dapat beroperasi sekitar 1,706 kali. Dalam pada tahun ke dua sampai dengan tahun ke lima ditiap tahunnya ada penambahan satu unit armada, karena Ucink Rent Car bekerjasama dengan rental mobil lain. Dalam 5 tahun kedepan proyeksi perencanaan strategi produksi tersebut mengalami peningkatan.

2.3.4 Tanah dan Bangunan

Letak bangunan untuk memulai usaha *Ucink Rent Car* terletak di daerah Pogung Lor, Sinduadi Mlati, Sleman Yogyakarta. Dimana memiliki letak yang strategis yang dekat dengan tempat Mall, Hotel, Universitas, maupun obyek wisata. Ukuran sewa tempat usaha sekitar 4 x 4 m dengan harga Rp 9.000.000 /

tahun. Di dalamnya terdapat ruangan Direktur dan Administrasi dan ada halaman untuk tempat parkir berkapasitas 3 mobil.

2.4 Analisis Aspek SDM

Dalam usaha rental mobil ini memerlukan adanya aspek sumber daya manusia yang akan menjalankan usaha rental mobil tersebut. Dalam perencanaan sumber daya manusia, perlu dilakukan hal-hal sebagai berikut:

2.4.1 Aspek Organisasi

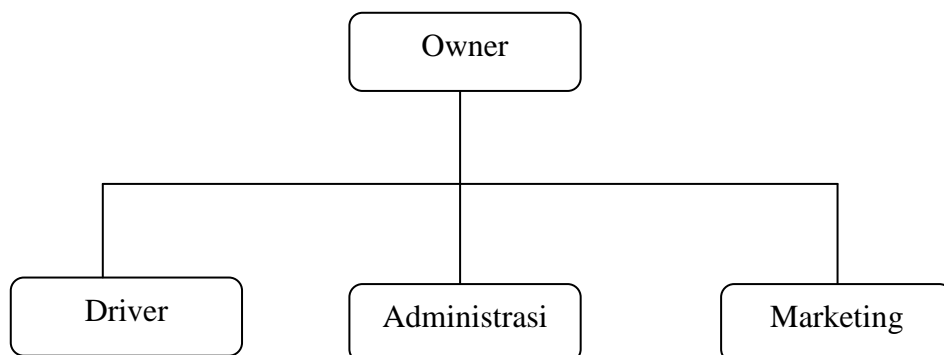
Ucink Rent Car merupakan unit usaha di bidang jasa transportasi, dimana di dalam organisasi ini mempunyai data pemilik sebagai berikut :

Nama perusahaan : *Ucink Rent Car*

Nama pemilik : Putri Dwi Prasuci

Alamat : Pogung Lor, Sinduadi Mlati 255 Sleman Yogyakarta

2.4.2 Struktur Organisasi



Gambar 2.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi di dalam bisnis ini terbagi dalam dua kategori, yaitu sebagai karyawan tetap yang terdiri dari Owner, Administrasi dan Marketing kemudian untuk tenaga harian dalam hal ini yaitu Driver

2.4.3 Analisis Jabatan

Analisis jabatan atau job analysis adalah sebuah proses yang mempelajari pola-pola aktivitas untuk menentukan tugas, kewajiban, dan tanggung jawab yang diperlukan oleh masing-masing jabatan. Analisis jabatan diperlukan untuk menyusun deskripsi pekerjaan dan spesifikasi pekerjaan. Analisis jabatan juga mempunyai pengertian yaitu suatu kegiatan pengumpulan, penilaian dan penyusunan berbagai informasi secara sistematis yang berkaitan dengan jabatan. Atau definisi analisis jabatan yaitu merupakan kegiatan untuk mempelajari dan menyimpulkan keterangan-keterangan ataupun fakta-fakta yang berkaitan dengan jabatan secara sistematis dan teratur. (Hanggraini, 2012)

Pada usaha rental mobil ini dibutuhkan 3 karyawan untuk menjalankan usaha tersebut. Berikut merupakan job analysis pada rental mobil *Ucink Rent Car*

1. Driver

- Memeriksa kelengkapan kendaraan dan bahan bakar supaya dalam kondisi siap pakai
- Menemui konsumen secara langsung dan mengantarkan sesuai tujuan
- Menerima kekurangan pembayaran
- Memperbaiki kerusakan kecil kendaraan agar dapat berfungsi dengan baik

- Membersihkan mobil
- Melakukan service dan penggantian suku cadang yang sudah rusak di bengkel

2. Administrasi

- Menerima Order Rental Mobil
- Menemui Calon Konsumen
- Memberikan informasi tentang ada tidaknya mobil
- Menyiapkan laporan keuangan

3. Marketing

- Promosi Rental Mobil
 - Mencari Klien baru

2.4.4 Rekrutmen dan Seleksi

Menurut Simamora, rekrutmen merupakan serangkaian aktifitas untuk mencari dan memikat pelamar kerja dengan motivasi, kemampuan, keahlian, dan pengetahuan yang diperlukan guna menutupi kekurangan yang diidentifikasi dalam perencanaan kepegawaian.

Menurut Hariandja, dan Subekti & Jauhar, rekrutmen atau perekrutan diartikan sebagai proses penarikan sejumlah calon yang berpotensi untuk diseleksi menjadi pegawai. Proses ini dilakukan dengan mendorong atau merangsang calon pelamar yang mempunyai potensi untuk mengajukan lamaran dan berakhir dengan didapatkannya sejumlah calon.

Proses rekrutmen dan seleksi SDM rental mobil bertujuan untuk memenuhi kebutuhan karyawan usaha rental mobil dimana untuk melakukan aktivitas sesuai job analysis yang dibutuhkan. Karyawan posisi administrasi untuk job analysisnya dilakukan oleh owner sendiri sedangkan Marketing dibutuhkan minimal lulusan SMA, usia 25- 35 tahun, memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik, dan memiliki jaringan yang luas. Untuk driver dibutuhkan seorang driver yang profesional dan paham dengan wilayah kota Yogyakarta, tentunya juga melakukan kontrak langsung dengan owner.

Persyaratan driver

- Berbadan sehat
- Memiliki SIM minimal B
- Diutamakan berpengalaman
- Usia minimal 28 tahun, maksimal 45 tahun
- Menyerahkan persyaratan yang dibutuhkan

2.5 Analisis Aspek Hukum, Sosial, Lingkungan

Bisnis sering kali mengalami kegagalan karena terbentur masalah hukum atau tidak memperoleh izin dari pemerintah setempat. Oleh karena itu, sebelum ide bisnis dilaksanakan, analisis secara mendalam terhadap aspek hukum harus dilakukan agar dikemudian hari bisnis hukum yang dilaksanakan tidak gagal karena terbentur permasalahan hukum dan perizinan. Aspek hukum merupakan aspek yang kali pertama harus dikaji. Hal ini karena jika berdasarkan analisis pada

aspek hukum sebuah ide bisnis sudah tidak layak maka proses tersebut tidak perlu diteruskan dengan analisis pada aspek-aspek yang lain.

Aspek hukum mengkaji ketentuan hukum yang harus dipenuhi sebelum menjalankan usaha. Ketentuan hukum untuk jenis usaha berbeda-beda, tergantung pada kompleksitas bisnis tersebut. Adanya otonomi daerah menyebabkan ketentuan hukum dan perizinan antara daerah yang satu dengan daerah yang lain berbeda-beda. Oleh karena itu, pemahaman mengenai ketentuan hukum dan perizinan investasi untuk setiap daerah merupakan hal yang sangat penting untuk melakukan analisis kelayakan aspek hukum.

Berdasarkan aspek hukum, suatu ide bisnis dinyatakan layak jika ide bisnis tersebut sesuai dengan ketentuan hukum dan mampu memenuhi segala persyaratan perizinan di wilayah tersebut. Secara spesifik analisis aspek hukum pada studi kelayakan bisnis bertujuan untuk:

- a. Menganalisis legalitas usaha yang dijalankan
- b. Menganalisis ketepatan bentuk badan hukum dengan ide bisnis yang akan dilaksanakan
- c. Menganalisis kemampuan bisnis yang akan diusulkan dalam memenuhi persyaratan perizinan
- d. Menganalisis jaminan-jaminan yang bisa disediakan jika bisnis akan dibiayai dengan pinjaman

Kegiatan bisnis tidak dapat dilepas dari bentuk badan usaha dan perizinan yang diperlukan untuk menjalankan usaha. Bentuk badan usaha yang dipilih

tergantung pada modal yang dibutuhkan dan jumlah pemilik. Pemilihan badan usaha didasarkan oleh beberapa pertimbangan sbagai berikut:

- a. Besarnya modal yang diperlukan untuk menjalankann bisnis
- b. Tingkat kemampuan dan tanggung jawab hukum dan keuangan
- c. Bidang industry yang dijalankan
- d. Persyaratan perundang-undangan yang berlaku

Pada Usaha Rental Mobil *Ucink Rent Car* akan memilih badan usaha yang tepat, sesuai dengan dasar-dasr pertimbangan tersebut. dimana badan usaha yang akan dipilih yaitu perusahaan perorangan yang merupakan bentuk badan usaha tanpa ada pembedaan pemilik antara hak pribadai dengan hak milik perusahaan (Indriyo, 2005). Sedangkan menurut Swasta (2002), perusahaan perseroan adalah salah satu bentuk usaha yang dimiliki oleh seseorang dan ia bertanggung jawab sepenuhnya terhadap semua resiko dan kegiatan perusahaan

Langkah-langkah Mendirikan Perusahaan Perseroan yaitu sebagai berikut

1. Persiapan
 - a. Menyiapkan Kartu Tanda Penduduk (KTP) pihak yang akan mendirikan perusahaan
 - b. Menentukan calon nama perusahaan
 - c. Menentukan tempat kedudukan perusahaan
 - d. Menentukan maksud dan tujuan yang spesifik dari perusahaan perseorangan tersebut

2. Pendaftaran ke notaris

Setelah semua kelengkapan tersebut terpenuhi, selanjutnya adalah mendaftar ke notaris untuk mendapatkan akta notaris tentang pendirian perusahaan perseorangan.

2.6 Analisis Aspek Keuangan

2.6.1 Investasi Awal

Investasi awal merupakan modal usaha yang harus dikeluarkan pada awal memulai usaha baru. Modal usaha rental mobil *Ucink Rent Car* dibagi menjadi dua bagian yaitu aktiva tetap dan modal kerja dimana aktiva tetap merupakan modal awal yang digunakan untuk jangka waktu yang panjang, sedangkan modal kerja merupakan modal yang dibutuhkan saat akan memulai usaha yang dikeluarkan untuk membeli atau membuat barang dagangannya.

o Aktiva Tetap

Merupakan modal awal yang digunakan untuk jangka panjang yang secara rinci dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2.8. Sumber Investasi Awal pada Aktiva Tetap

No	Kategori	Keterangan	Jumlah	Biaya (rupiah)
1	Kendaraan	Mobil Grand Livina 2016	1 Unit	160,000,000
2	Kunci Stir Mobil	Kenmaster 4517	1 Unit	250,000
3	Leptop	Acer	1 Set	2,000,000
4	Printer	Canon MP 237	1 Set	500,000
5	Handphone	Xiomi Note 2	2 Buah	2,500,000

6	AC Ruangan	Sharp Split AH-9SEY 1 PK	1 Unit	2,500,000
7	Neonbox	60 cm X 90 cm	1 Unit	400,000
8	Peralatan dan kelengkapan	Interior (meja, kursi)	1 Set	700,000
		Perizinan	1 Berkas	600,000
9	Kas			2,500,000
			Total	171,950,000

o **Modal Kerja**

Modal kerja merupakan modal yang harus dikeluarkan untuk membeli atau membuat barang dagangan. Modal kerja ini biasanya dikeluarkan setiap bulan atau setiap datang order yang secara rinci dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2.9. Sumber Investasi Awal pada Modal Kerja

No	Keterangan	Nominal	Jumlah	Bulan
1	Sewa Tempat			9,000,000
2	BBM	300,000	3	900,000
3	Sewa Mobil			
	1. Pajero Sport (6 jam, 12 jam)	500,000	2	1,000,000
	2. Pajero Sport (18 jam)	700,000	1	700,000
	3. Pajero Sport (24 jam)	800,000	1	800,000
	4. Grand New Avanza (6 jam)	100,000	1	100,000
	5. Grand New Avanza (12 jam, 18 jam, 24 jam)	150,000	3	450,000
4	Alat tulis kantor			
	1 Kertas Sinar dunia A4 70 G	40,000	1 Pack	40,000
	2. Pensil 2H faber castle	30,000	1 Lusin	30,000
	3. Pulpen Pilot	30,000	1 Lusin	30,000
		Total		13,050,000

Jadi total investasi awal modal usaha rental mobil *Ucink Rent Car* yang harus dikeluarkan pada awal memulai usaha baru yaitu

Tabel 2.10. Total Investasi Awal

Aktiva Tetap	171,950,000
Modal Kerja	13,050,000
Total Investasi Awal	185,000,000

Investasi awal yang dibutuhkan untuk memulai usaha rental mobil *Ucink Rent Car* yaitu sebesar Rp 171,950,000 pada aktiva tetap dimana dana tersebut digunakan untuk modal awal membeli peralatan untuk jangka panjang, sedangkan pada modal kerja sebesar Rp 13,050,000 digunakan untuk membeli atau membuat barang setiap bulan atau setiap datang order. Sehingga total investasi awal modal usaha rental mobil *Ucink Rent Car* yang harus dikeluarkan di awal memulai usaha baru sebesar Rp 185,000,000

- **Sumber Dana**

Sumber Pendanaan disini berasal dari pinjaman di bank sebesar Rp 25,000,000 dengan prosentasi 14 % dan modal sendiri sebesar Rp 160,000,000 dengan prosentasi 86 % dengan total Rp 185,000,000 yang dapat di uraikan pada tabel 2.11 :

Tabel 2.11. Sumber pendanaan

Uraian	Prosentase	Jumlah (rupiah)
Pinjaman	14%	25,000,000
Modal Sendiri	86%	160,000,000
Total	100%	185,000,000

Dimana sumber pendanaan ini dimaksudkan sebagai aktiva tetap yang diartikan sebagai modal awal yang digunakan untuk jangka panjang. Modal sendiri yaitu berupa 1 unit armada Grand Livina sedangkan pinjaman bank di gunakan untuk penambahan aset penunjang usaha rental mobil.

2.6.2 Proyeksi Laporan Laba Rugi 5 Tahun yang akan datang

Sebelum menentukan Proyeksi Laporan Laba Rugi 5 tahun yang akan datang maka perlu mengetahui pendapatan dan biaya yang harus di keluarkan terlebih dahulu. Berikut diuraikan perhitungan pendapatan/ penjualan 5 tahun yang akan datang

Tabel 2.12 Penjualan 5 Tahun yang akan datang

No	Rental Mobil	Tahun 1		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	6	1,500,000	9,000,000
	12 jam	6	1,750,000	10,500,000
	18 jam	6	2,000,000	12,000,000
	24 jam	6	2,250,000	13,500,000
2	Grand Livina			
	6 jam	45	350,000	15,750,000
	12 jam	74	450,000	33,300,000
	18 jam	31	550,000	17,050,000
	24 jam	30	650,000	19,500,000
3	Grand New Avanza			
	6 jam	43	350,000	15,050,000
	12 jam	77	450,000	34,650,000
	18 jam	31	550,000	17,050,000
	24 jam	29	650,000	18,850,000
	Total Penjualan	384		216,200,000

No	Keterangan	Tahun 2		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	7	1,550,000	10,230,000
	12 jam	7	1,800,000	11,880,000
	18 jam	7	2,050,000	13,530,000
	24 jam	7	2,300,000	15,180,000
2	Grand Livina			
	6 jam	50	400,000	19,800,000
	12 jam	81	500,000	40,700,000
	18 jam	34	600,000	20,460,000
	24 jam	33	700,000	23,100,000
3	Grand New Avanza			
	6 jam	47	400,000	18,920,000
	12 jam	85	500,000	42,350,000
	18 jam	34	600,000	20,460,000
	24 jam	32	700,000	22,330,000
4	All New Avanza			
	6 jam	50	400,000	19,800,000
	12 jam	81	500,000	40,700,000
	18 jam	34	600,000	20,460,000
	24 jam	33	700,000	23,100,000
	Total Penjualan	620		363,000,000

No	Keterangan	Tahun 3		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	7	1,600,000	11,721,600
	12 jam	7	1,850,000	13,553,100
	18 jam	7	2,100,000	15,384,600
	24 jam	7	2,350,000	17,216,100
2	Grand Livina			
	6 jam	55	450,000	24,725,250
	12 jam	90	550,000	49,694,700
	18 jam	38	650,000	24,603,150
	24 jam	37	750,000	27,472,500
3	Grand New Avanza			
	6 jam	53	450,000	23,626,350
	12 jam	94	550,000	51,709,350
	18 jam	38	650,000	24,603,150
	24 jam	35	750,000	26,556,750
4	All New Avanza			
	6 jam	55	450,000	24,725,250
	12 jam	90	550,000	49,694,700
	18 jam	38	650,000	24,603,150
	24 jam	37	750,000	27,472,500
5	Xenia			
	6 jam	53	450,000	23,626,350
	12 jam	94	550,000	51,709,350
	18 jam	38	650,000	24,603,150
	24 jam	35	750,000	26,556,750
	Total Penjualan	908		563,857,800

No	Keterangan	Tahun 4		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	8	1,600,000	13,128,192
	12 jam	8	1,850,000	15,179,472
	18 jam	8	2,100,000	17,230,752
	24 jam	8	2,350,000	19,282,032
2	Grand Livina			
	6 jam	62	450,000	27,692,280
	12 jam	101	550,000	55,658,064
	18 jam	42	650,000	27,555,528
	24 jam	41	750,000	30,769,200
3	Grand New Avanza			
	6 jam	59	450,000	26,461,512
	12 jam	105	550,000	57,914,472
	18 jam	42	650,000	27,555,528
	24 jam	40	750,000	29,743,560
4	All New Avanza			
	6 jam	59	450,000	26,461,512
	12 jam	101	550,000	55,658,064
	18 jam	42	650,000	27,555,528
	24 jam	41	750,000	30,769,200
5	Xenia			
	6 jam	59	450,000	26,461,512
	12 jam	105	550,000	57,914,472
	18 jam	42	650,000	27,555,528
	24 jam	40	750,000	29,743,560
6	Ertiga			
	6 jam	62	450,000	27,692,280
	12 jam	101	550,000	55,658,064
	18 jam	42	650,000	27,555,528
	24 jam	41	750,000	30,769,200
	Total Penjualan	1261		771,965,040

No	Keterangan	Tahun 5		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	9	1,650,000	15,298,446
	12 jam	9	1,900,000	17,616,393
	18 jam	9	2,150,000	19,934,339
	24 jam	9	2,400,000	22,252,285
2	Grand Livina			
	6 jam	70	500,000	34,769,196
	12 jam	114	600,000	68,611,213
	18 jam	48	700,000	33,532,958
	24 jam	46	800,000	37,087,142
3	Grand New Avanza			
	6 jam	66	500,000	33,223,898
	12 jam	119	600,000	71,392,749
	18 jam	48	700,000	33,532,958
	24 jam	45	800,000	35,850,904
4	All New Avanza			
	6 jam	70	500,000	34,769,196
	12 jam	114	600,000	68,611,213
	18 jam	48	700,000	33,532,958
	24 jam	46	800,000	37,087,142
5	Xenia			
	6 jam	66	500,000	33,223,898
	12 jam	119	600,000	71,392,749
	18 jam	48	700,000	33,532,958
	24 jam	45	800,000	35,850,904
6	Ertiga			
	6 jam	70	500,000	34,769,196
	12 jam	114	600,000	68,611,213
	18 jam	48	700,000	33,532,958
	24 jam	46	800,000	37,087,142
7	Calya			
	6 jam	66	500,000	33,223,898
	12 jam	119	600,000	71,392,749
	18 jam	48	700,000	33,532,958
	24 jam	45	800,000	35,850,904
	Total Penjualan	1706		1,119,104,522

Tabel 2.13 Rincian Biaya Variabel 5 Tahun yang akan datang

No	Rental Mobil	Tahun 1	
		Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot		
	6 jam		
	Sewa Mobil	500,000	700,000
	Gaji Driver	100,000	
	BBM	100,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	600,000	800,000
	Gaji Driver	100,000	
	BBM	100,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	700,000	950,000
	Gaji Driver	150,000	
BBM	100,000		
24 jam			
Sewa Mobil	800,000	1,100,000	
Gaji Driver	150,000		
BBM	150,000		
2	Grand Livina		
	6 jam		
	Sewa Mobil	0	200,000
	Gaji Driver	100,000	
	BBM	100,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	0	200,000
	Gaji Driver	100,000	
	BBM	100,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	0	250,000
	Gaji Driver	150,000	
BBM	100,000		
24 jam			
Sewa Mobil	0	300,000	
Gaji Driver	150,000		
BBM	150,000		

3	Grand New Avanza		
	6 jam		
	Sewa Mobil	100,000	300,000
	Gaji Driver	100,000	
	BBM	100,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	150,000	350,000
	Gaji Driver	100,000	
	BBM	100,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	150,000	400,000
	Gaji Driver	150,000	
BBM	100,000		
24 jam			
Sewa Mobil	150,000	450,000	
Gaji Driver	150,000		
BBM	150,000		

No	Rental Mobil	Tahun 2	
		Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot		
	6 jam		
	Sewa Mobil	500,000	750,000
	Gaji Driver	125,000	
	BBM	125,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	600,000	850,000
	Gaji Driver	125,000	
	BBM	125,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	700,000	1,000,000
	Gaji Driver	175,000	
BBM	125,000		
24 jam			
Sewa Mobil	800,000	1,150,000	
Gaji Driver	175,000		
BBM	175,000		
2	Grand Livina		
	6 jam		
	Sewa Mobil	0	250,000
	Gaji Driver	125,000	
	BBM	125,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	0	250,000
	Gaji Driver	125,000	
	BBM	125,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	0	300,000
	Gaji Driver	175,000	
BBM	125,000		
24 jam			
Sewa Mobil	0	350,000	
Gaji Driver	175,000		
BBM	175,000		

3	Grand New Avanza		
	6 jam		
	Sewa Mobil	100,000	350,000
	Gaji Driver	125,000	
	BBM	125,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	150,000	400,000
	Gaji Driver	125,000	
	BBM	125,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	150,000	450,000
	Gaji Driver	175,000	
BBM	125,000		
24 jam			
Sewa Mobil	150,000	500,000	
Gaji Driver	175,000		
BBM	175,000		
4	All New Avanza		
	6 jam		
	Sewa Mobil	100,000	350,000
	Gaji Driver	125,000	
	BBM	125,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	150,000	400,000
	Gaji Driver	125,000	
	BBM	125,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	150,000	450,000
	Gaji Driver	175,000	
BBM	125,000		
24 jam			
Sewa Mobil	150,000	500,000	
Gaji Driver	175,000		
BBM	175,000		

No	Rental Mobil	Tahun 3	
		Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot		
	6 jam		
	Sewa Mobil	525,000	800,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	125,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	625,000	900,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	125,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	725,000	1,050,000
	Gaji Driver	200,000	
BBM	125,000		
24 jam			
Sewa Mobil	825,000	1,200,000	
Gaji Driver	200,000		
BBM	175,000		
2	Grand Livina		
	6 jam		
	Sewa Mobil	0	300,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	0	300,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	0	350,000
	Gaji Driver	200,000	
BBM	150,000		
24 jam			
Sewa Mobil	0	400,000	
Gaji Driver	200,000		
BBM	200,000		
3	Grand New Avanza		
	6 jam		
	Sewa Mobil	125,000	400,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	125,000	
	12 jam		
Sewa Mobil	175,000	450,000	
Gaji Driver	150,000		
BBM	125,000		

	18 jam		
	Sewa Mobil	175,000	500,000
	Gaji Driver	200,000	
	BBM	125,000	
	24 jam		
	Sewa Mobil	175,000	550,000
	Gaji Driver	200,000	
	BBM	175,000	
4	All New Avanza		
	6 jam	25000	
	Sewa Mobil	125,000	400,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	125,000	
	12 jam		
Sewa Mobil	175,000	450,000	
Gaji Driver	150,000		
BBM	125,000		
18 jam			
Sewa Mobil	175,000	500,000	
Gaji Driver	200,000		
BBM	125,000		
24 jam			
Sewa Mobil	175,000	550,000	
Gaji Driver	200,000		
BBM	175,000		
5	Xenia		
	6 jam		
	Sewa Mobil	125,000	400,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	125,000	
	12 jam		
Sewa Mobil	175,000	450,000	
Gaji Driver	150,000		
BBM	125,000		
18 jam			
Sewa Mobil	175,000	500,000	
Gaji Driver	200,000		
BBM	125,000		
24 jam			
Sewa Mobil	175,000	550,000	
Gaji Driver	200,000		
BBM	175,000		

No	Rental Mobil	Tahun 4	
		Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot		
	6 jam		
	Sewa Mobil	525,000	800,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	125,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	625,000	900,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	125,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	725,000	1,050,000
	Gaji Driver	200,000	
	BBM	125,000	
	24 jam		
	Sewa Mobil	825,000	1,200,000
	Gaji Driver	200,000	
	BBM	175,000	
2	Grand Livina		
	6 jam		
	Sewa Mobil	0	300,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	0	300,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	0	350,000
	Gaji Driver	200,000	
	BBM	150,000	
	24 jam		
	Sewa Mobil	0	400,000
	Gaji Driver	200,000	
	BBM	200,000	
3	Grand New Avanza		
	6 jam		
	Sewa Mobil	125,000	400,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	125,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	175,000	450,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	125,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	175,000	500,000
	Gaji Driver	200,000	
	BBM	125,000	
	24 jam		
	Sewa Mobil	175,000	550,000
	Gaji Driver	200,000	
	BBM	175,000	

4	All New Avanza		
	6 jam		
	Sewa Mobil	125,000	400,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	125,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	175,000	450,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	125,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	175,000	500,000
	Gaji Driver	200,000	
	BBM	125,000	
	24 jam		
	Sewa Mobil	175,000	550,000
	Gaji Driver	200,000	
	BBM	175,000	
5	Xenia		
	6 jam		
	Sewa Mobil	125,000	400,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	125,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	175,000	450,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	125,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	175,000	500,000
	Gaji Driver	200,000	
	BBM	125,000	
	24 jam		
	Sewa Mobil	175,000	550,000
	Gaji Driver	200,000	
	BBM	175,000	
6	Ertiga		
	6 jam		
	Sewa Mobil	125,000	400,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	125,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	175,000	450,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	125,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	175,000	500,000
	Gaji Driver	200,000	
	BBM	125,000	
	24 jam		
	Sewa Mobil	175,000	550,000
	Gaji Driver	200,000	
	BBM	175,000	

No	Rental Mobil	Tahun 5	
		Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot		
	6 jam		
	Sewa Mobil	550,000	850,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	650,000	950,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	750,000	1,100,000
	Gaji Driver	200,000	
BBM	150,000		
24 jam			
Sewa Mobil	850,000	1,250,000	
Gaji Driver	200,000		
BBM	200,000		
2	Grand Livina		
	6 jam		
	Sewa Mobil	0	350,000
	Gaji Driver	175,000	
	BBM	175,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	0	350,000
	Gaji Driver	175,000	
	BBM	175,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	0	400,000
	Gaji Driver	225,000	
BBM	175,000		
24 jam			
Sewa Mobil	0	450,000	
Gaji Driver	225,000		
BBM	225,000		
3	Grand New Avanza		
	6 jam		
	Sewa Mobil	150,000	450,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	200,000	500,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	200,000	550,000
	Gaji Driver	200,000	
BBM	150,000		
24 jam			
Sewa Mobil	200,000	600,000	
Gaji Driver	200,000		
BBM	200,000		

4	All New Avanza		
	6 jam		
	Sewa Mobil	150,000	450,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	200,000	500,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	200,000	550,000
	Gaji Driver	200,000	
BBM	150,000		
24 jam			
Sewa Mobil	200,000	600,000	
Gaji Driver	200,000		
BBM	200,000		
5	Xenia		
	6 jam		
	Sewa Mobil	150,000	450,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	200,000	500,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	200,000	550,000
	Gaji Driver	200,000	
BBM	150,000		
24 jam			
Sewa Mobil	200,000	600,000	
Gaji Driver	200,000		
BBM	200,000		
6	Ertiga		
	6 jam		
	Sewa Mobil	150,000	450,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	200,000	500,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	200,000	550,000
	Gaji Driver	200,000	
BBM	150,000		
24 jam			
Sewa Mobil	200,000	600,000	
Gaji Driver	200,000		
BBM	200,000		

7	Calya		
	6 jam		
	Sewa Mobil	150,000	450,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	200,000	500,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	200,000	550,000
	Gaji Driver	200,000	
	BBM	150,000	
	24 jam		
	Sewa Mobil	200,000	600,000
	Gaji Driver	200,000	
	BBM	200,000	

Tabel 2.14 Rincian Biaya dan Laba Rugi 5 Tahun yang akan datang.

No	Keterangan	Tahun 1		
		Harga	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	700,000	6	4,200,000
	12 jam	800,000	6	4,800,000
	18 jam	950,000	6	5,700,000
	24 jam	1,100,000	6	6,600,000
	2. Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	200,000	45	9,000,000
	12 jam	200,000	74	14,800,000
	18 jam	250,000	31	7,750,000
	24 jam	300,000	30	9,000,000
	3. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	300,000	43	12,900,000
	12 jam	350,000	77	26,950,000
	18 jam	400,000	31	12,400,000
	24 jam	450,000	29	13,050,000
	Total Biaya Variabel		384	127,150,000
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	31200000		31,200,000
	Telepon + Internet	3600000		3,600,000
	Maintenance kendaraan	9500000		9,500,000
	Listrik PLN	2400000		2,400,000
	Promosi	2700000		2,700,000
	Penyusutan	3607619		3,607,619
	Total Biaya Tetap			53,007,619
	Total Biaya			180,157,619
	Total Penjualan			216,200,000
	Total Biaya			180,157,619
	Laba			36,042,381

No	Keterangan	Tahun 2		
		Harga	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	750,000	7	4,950,000
	12 jam	850,000	7	5,610,000
	18 jam	1,000,000	7	6,600,000
	24 jam	1,150,000	7	7,590,000
	2. Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	250,000	50	12,375,000
	12 jam	250,000	81	20,350,000
	18 jam	300,000	34	10,230,000
	24 jam	350,000	33	11,550,000
	3. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	350,000	47	16,555,000
	12 jam	400,000	85	33,880,000
	18 jam	450,000	34	15,345,000
	24 jam	500,000	32	15,950,000
	4. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	All New Avanza			
	6 jam	350,000	50	17,325,000
	12 jam	400,000	81	32,560,000
	18 jam	450,000	34	15,345,000
	24 jam	500,000	33	16,500,000
	Total Biaya Variabel		620	242,715,000
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	32760000		32,760,000
	Telepon + Internet	3780000		3,780,000
	Maintenance kendaraan	9975000		9,975,000
	Listrik PLN	2520000		2,520,000
	Promosi	2835000		2,835,000
	Penyusutan	3607619		3,607,619
	Total Biaya Tetap			55,477,619
	Total Biaya			298,192,619
	Total Penjualan			363,000,000
	Total Biaya			298,192,619
	Laba			64,807,381

No	Keterangan	Tahun 3		
		Harga (Rp)	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	800,000	7	5,860,800
	12 jam	900,000	7	6,593,400
	18 jam	1,050,000	7	7,692,300
	24 jam	1,200,000	7	8,791,200
	2. Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	300,000	55	16,483,500
	12 jam	300,000	90	27,106,200
	18 jam	350,000	38	13,247,850
	24 jam	400,000	37	14,652,000
	3. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	400,000	53	21,001,200
	12 jam	450,000	94	42,307,650
	18 jam	500,000	38	18,925,500
	24 jam	550,000	35	19,474,950
	4. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	All New Avanza			
	6 jam	400,000	55	21,978,000
	12 jam	450,000	90	40,659,300
	18 jam	500,000	38	18,925,500
	24 jam	550,000	37	20,146,500
	5. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Xenia			
	6 jam	400,000	53	21,001,200
	12 jam	450,000	94	42,307,650
	18 jam	500,000	38	18,925,500
	24 jam	550,000	35	19,474,950
	Total Biaya Variabel			405,555,150
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	34,398,000		34,398,000
	Telepon + Internet	3,969,000		3,969,000
	Maintenance kendaraan	10,473,750		10,473,750
	Listrik PLN	2,646,000		2,646,000
	Promosi	2,976,750		2,976,750
	Penyusutan	3,607,619		3,607,619
	Total Biaya Tetap			58,071,119
	Total Biaya			463,626,269
	Total Penjualan			563,857,800
	Total Biaya			463,626,269
	Laba			100,231,531

No	Keterangan	Tahun 4		
		Harga (Rp)	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	800,000	8	6,564,096
	12 jam	900,000	8	7,384,608
	18 jam	1,050,000	8	8,615,376
	24 jam	1,200,000	8	9,846,144
	2. Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	300,000	62	18,461,520
	12 jam	300,000	101	30,358,944
	18 jam	350,000	42	14,837,592
	24 jam	400,000	41	16,410,240
	3. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	400,000	59	23,521,344
	12 jam	450,000	105	47,384,568
	18 jam	500,000	42	21,196,560
	24 jam	550,000	40	21,811,944
	4. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	All New Avanza			
	6 jam	400,000	59	23,521,344
	12 jam	450,000	101	45,538,416
	18 jam	500,000	42	21,196,560
	24 jam	550,000	41	22,564,080
	5. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Xenia			
	6 jam	400,000	59	23,521,344
	12 jam	450,000	105	47,384,568
	18 jam	500,000	42	21,196,560
	24 jam	550,000	40	21,811,944
	6. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Ertiga			
	6 jam	400,000	62	24,615,360
	12 jam	450,000	101	45,538,416
	18 jam	500,000	42	21,196,560
	24 jam	550,000	41	22,564,080

	Total Biaya Variabel		1,261	567,042,168
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	36117900		36,117,900
	Telepon + Internet	4167450		4,167,450
	Maintenance kendaraan	10997438		10,997,438
	Listrik PLN	2778300		2,778,300
	Promosi	3125588		3,125,588
	Penyusutan	3607619		3,607,619
	Total Biaya Tetap			60,794,294
	Total Biaya			627,836,462
	Total Penjualan			771,965,040
	Total Biaya			627,836,462
	Laba			144,128,578

No	Keterangan	Tahun 5		
		Harga (Rp)	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	850,000	9	7,881,018
	12 jam	950,000	9	8,808,196
	18 jam	1,100,000	9	10,198,964
	24 jam	1,250,000	9	11,589,732
	2. Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	350,000	70	24,338,437
	12 jam	350,000	114	40,023,208
	18 jam	400,000	48	19,161,690
	24 jam	450,000	46	20,861,518
	3. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	450,000	66	29,901,509
	12 jam	500,000	119	59,493,958
	18 jam	550,000	48	26,347,324
	24 jam	600,000	45	26,888,178

	4. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	All New Avanza			
	6 jam	450,000	70	31,292,276
	12 jam	500,000	114	57,176,011
	18 jam	550,000	48	26,347,324
	24 jam	600,000	46	27,815,357
	5. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Xenia			
	6 jam	450,000	66	29,901,509
	12 jam	500,000	119	59,493,958
	18 jam	550,000	48	26,347,324
	24 jam	600,000	45	26,888,178
	6. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Ertiga			
	6 jam	450,000	70	31,292,276
	12 jam	500,000	114	57,176,011
	18 jam	550,000	48	26,347,324
	24 jam	600,000	46	27,815,357
	7. Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Calya			
	6 jam	450,000	66	29,901,509
	12 jam	500,000	119	59,493,958
	18 jam	550,000	48	26,347,324
	24 jam	600,000	45	26,888,178
	Total Biaya Variabel		1,706	856,017,606
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	37923795		37,923,795
	Telepon + Internet	4375823		4,375,823
	Maintenance kendaraan	11547309		11,547,309
	Listrik PLN	2917215		2,917,215
	Promosi	3281867		3,281,867
	Penyusutan	3607619		3,607,619
	Total Biaya Tetap			63,653,628
	Total Biaya			919,671,233
	Total Penjualan			1,119,104,522
	Total Biaya			919,671,233
	Laba			199,433,289

2.6.3 Proyeksi Neraca 5 tahun yang akan datang

Proyeksi Neraca rental mobil Ucink Rent Car dalam kurun waktu 5 tahun yang akan datang

Tabel 2.15 Neraca

No	Proyeksi Neraca	Awal	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
1	Aktiva lancar						
	Kas	2500000	29809762	52809987	81742081	118319029	165359380
	Piutang						
	Persediaan	4050000	4860000	5832000	6998400	8398080	10077696
	Total Aktiva Lancar	6550000	34669762	58641987	88740481	126717109	175437076
2	Aktiva Tetap						
	Kendaraan	160000000	160000000	160000000	160000000	160000000	160000000
	Sewa Tempat	9000000	9000000	9000000	9000000	9000000	9000000
	Kunci stir mobil	250000	250000	250000	250000	250000	250000
	Leptop	2000000	2000000	2000000	2000000	2000000	2000000
	Printer	500000	500000	500000	500000	500000	500000
	Handphone	2500000	2500000	2500000	2500000	2500000	2500000
	AC Ruangan	2500000	2500000	2500000	2500000	2500000	2500000
	Neonbox	400000	400000	400000	400000	400000	400000
	Peralatan dan kelengkapan	1300000	1560000	1872000	2246400	2695680	3234816
	Penyusutan		3607619	3607619	3607619	3607619	3607619
	Total Aktiva Tetap	178450000	182317619	182629619	183004019	183453299	183992435
	Total Aktiva	185000000	216987381	241271606	271744500	310170408	359429511
3	Pasiva						
	Hutang Lancar						
	Bank	25000000	20945000	16464225	11512969	6041830	-3777
	Total hutang lancar	25000000	20945000	16464225	11512969	6041830	-3777
	Modal						
	Modal Sendiri	160000000	160000000	160000000	160000000	160000000	160000000
	Laba ditahan		36042381	64807381	100231531	144128578	199433289
	Total modal	160000000	196042381	224807381	260231531	304128578	359433289
	Total Pasiva	185000000	216987381	241271606	271744500	310170408	359429511

2.6.4 Proyeksi Arus Kas 5 tahun yang akan datang

Proyeksi Arus Kas rental mobil Ucink Rent Car dalam kurun waktu 5 tahun yang akan datang

Tabel 2.16 Arus Kas

In Flow	Tahun 0	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Modal	160,000,000					
Pinjaman	25,000,000					
Laba		36,042,381	64,807,381	100,231,531	144,128,578	199,433,289
Out Flow						
Kendaraan	160,000,000					
Kunci Stir Mobil	250,000					
Leptop	2,000,000					
Printer	500,000					
Handphone	2,500,000					
AC Ruangan	2,500,000					
Neonbox	400,000					
Peralatan dan kelengkapan	1,300,000					
Kas	2,500,000					
Pinjaman Pokok		4,055,000	4,480,775	4,951,256	5,471,138	6,045,608
Total Out Flow	171,950,000	4,055,000	4,480,775	4,951,256	5,471,138	6,045,608
Laba - out flow		31,987,381	60,326,606	95,280,275	138,657,440	193,387,681
Saldo Kas Awal			31,987,381	28,339,225	123,619,500	262,276,939
Saldo Kas Akhir		31,987,381	28,339,225	123,619,500	262,276,939	455,664,620

2.6.5 Analisis Kelayakan

a) Payback Period (PBP)

Payback period adalah jangka waktu kembalinya investasi yang telah dikeluarkan melalui keuntungan yang didapatkan dari suatu proyek yang sudah dibuat. Selain itu payback period adalah suatu periode yang diperlukan untuk bisa menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan proceeds atau aliran kas netto.

Rumus Payback Periode

$$\text{Payback Period} = n + (a-b) / (c-b) \times 1 \text{ tahun}$$

Dimana :

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

a = Jumlah investasi mula-mula.

b = Jumlah kumulatif arus kas pada tahun ke – n

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

Tabel 2.17 Payback Periode

Tahun	Laba Bersih	Penyusutan	Jumlah EAT + DEP	Jumlah Kumulatif
1	36,042,381	3,607,619	39,650,000	39,650,000
2	64,807,381	3,607,619	68,415,000	108,065,000
3	100,231,531	3,607,619	103,839,150	211,904,150
4	144,128,578	3,607,619	147,736,197	359,640,347
5	199,433,289	3,607,619	203,040,908	562,681,255

	n	3
	a	185,000,000
	b	211,904,150
	c	359,640,347
2.82		

Jadi dapat di ambil kesimpulan bahwa nilai investasi yang digunakan untuk usaha rental mobil dapat kembali dalam jangka waktu 2 tahun 9 bulan lamanya

b) NPV

NPV didefinisikan sebagai selisih antara investasi sekarang dengan nilai sekarang (*present value*) dari proyeksi hasil-hasil bersih masa datang yang diharapkan. Dengan demikian NPV pada usaha rental mobil dengan interest rate 10.5% ini dapat di lihat sebagai berikut

Tabel 2.18 NPV (*NET PRESENT VALUE*)

Tahun	Arus Kas	DF (10,5%)	PV
1	39,650,000	0.905	35,883,250
2	68,415,000	0.819	56,031,885
3	103,839,150	0.741	76,944,810
4	147,736,197	0.671	99,130,988
5	203,040,908	0.607	123,245,831
		Total (<i>Present Value</i>)	391,236,764
		Investasi Awal	185,000,000
		<i>NET PRESENT VALUE</i>	206,236,764

NPV pada usaha rental mobil *Ucink Rent Car* sebesar **206,236,764** diartikan sebagai investasi tersebut dinyatakan Layak karena nilai NPV lebih besar dari pada 0 (nol)

2.6.6 Proyeksi Laporan Laba Rugi Bulan tahun pertama

Sebelum menentukan Proyeksi Laporan Laba Rugi bulan tahun pertama usaha rental mobil Ucink Rent Car maka perlu mengetahui Proyeksi pendapatan/ penjualan dalam bulan tahun pertama

Tabel 2.19 Penjualan Bulan Tahun Pertama

No	Rental Mobil	Januari		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	1	1,500,000	1,500,000
	12 jam	0	1,750,000	0
	18 jam	1	2,000,000	2,000,000
	24 jam	0	2,250,000	0
2	Grand Livina			
	6 jam	4	350,000	1,400,000
	12 jam	8	450,000	3,600,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000
	24 jam	3	650,000	1,950,000
3	Grand New Avanza			
	6 jam	4	350,000	1,400,000
	12 jam	8	450,000	3,600,000
	18 jam	3	550,000	1,650,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000
	Total Penjualan	36		19,500,000

No	Rental Mobil	Februari		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	1	1,500,000	1,500,000
	12 jam	1	1,750,000	1,750,000
	18 jam	0	2,000,000	0
	24 jam	1	2,250,000	2,250,000
2	Grand Livina			
	6 jam	4	350,000	1,400,000
	12 jam	6	450,000	2,700,000
	18 jam	3	550,000	1,650,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000
3	Grand New Avanza			
	6 jam	3	350,000	1,050,000
	12 jam	6	450,000	2,700,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000
	24 jam	3	650,000	1,950,000
	Total Penjualan	32		19,350,000

No	Rental Mobil	Maret		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	0	1,500,000	0
	12 jam	1	1,750,000	1,750,000
	18 jam	0	2,000,000	0
	24 jam	0	2,250,000	0
2	Grand Livina			
	6 jam	3	350,000	1,050,000
	12 jam	6	450,000	2,700,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000
3	Grand New Avanza			
	6 jam	4	350,000	1,400,000
	12 jam	7	450,000	3,150,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000
	Total Penjualan	29		14,850,000

No	Rental Mobil	April		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	1	1,500,000	1,500,000
	12 jam	0	1,750,000	0
	18 jam	0	2,000,000	0
	24 jam	1	2,250,000	2,250,000
2	Grand Livina			
	6 jam	3	350,000	1,050,000
	12 jam	6	450,000	2,700,000
	18 jam	3	550,000	1,650,000
	24 jam	3	650,000	1,950,000
3	Grand New Avanza			
	6 jam	4	350,000	1,400,000
	12 jam	7	450,000	3,150,000
	18 jam	3	550,000	1,650,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000
	Total Penjualan	33		18,600,000

No	Rental Mobil	Mei		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	0	1,500,000	0
	12 jam	1	1,750,000	1,750,000
	18 jam	1	2,000,000	2,000,000
	24 jam	0	2,250,000	0
2	Grand Livina			
	6 jam	4	350,000	1,400,000
	12 jam	5	450,000	2,250,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000
3	Grand New Avanza			
	6 jam	3	350,000	1,050,000
	12 jam	6	450,000	2,700,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000
	24 jam	3	650,000	1,950,000
	Total Penjualan	29		16,600,000

No	Rental Mobil	Juni		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	1	1,500,000	1,500,000
	12 jam	1	1,750,000	1,750,000
	18 jam	1	2,000,000	2,000,000
	24 jam	0	2,250,000	0
2	Grand Livina			
	6 jam	4	350,000	1,400,000
	12 jam	7	450,000	3,150,000
	18 jam	3	550,000	1,650,000
	24 jam	3	650,000	1,950,000
3	Grand New Avanza			
	6 jam	3	350,000	1,050,000
	12 jam	5	450,000	2,250,000
	18 jam	3	550,000	1,650,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000
	Total Penjualan	33		19,650,000

No	Rental Mobil	Juli		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	1	1,500,000	1,500,000
	12 jam	0	1,750,000	0
	18 jam	0	2,000,000	0
	24 jam	1	2,250,000	2,250,000
2	Grand Livina			
	6 jam	3	350,000	1,050,000
	12 jam	5	450,000	2,250,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000
	24 jam	3	650,000	1,950,000
3	Grand New Avanza			
	6 jam	4	350,000	1,400,000
	12 jam	6	450,000	2,700,000
	18 jam	3	550,000	1,650,000
	24 jam	3	650,000	1,950,000
	Total Penjualan	31		17,800,000

No	Rental Mobil	Agustus		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	0	1,500,000	0
	12 jam	1	1,750,000	1,750,000
	18 jam	1	2,000,000	2,000,000
	24 jam	0	2,250,000	0
2	Grand Livina			
	6 jam	3	350,000	1,050,000
	12 jam	6	450,000	2,700,000
	18 jam	3	550,000	1,650,000
	24 jam	3	650,000	1,950,000
3	Grand New Avanza			
	6 jam	4	350,000	1,400,000
	12 jam	5	450,000	2,250,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000
	Total Penjualan	30		17,150,000

No	Rental Mobil	September		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	0	1,500,000	0
	12 jam	0	1,750,000	0
	18 jam	1	2,000,000	2,000,000
	24 jam	1	2,250,000	2,250,000
2	Grand Livina			
	6 jam	4	350,000	1,400,000
	12 jam	5	450,000	2,250,000
	18 jam	3	550,000	1,650,000
	24 jam	3	650,000	1,950,000
3	Grand New Avanza			
	6 jam	3	350,000	1,050,000
	12 jam	6	450,000	2,700,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000
	Total Penjualan	30		17,650,000

No	Rental Mobil	Oktober		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	0	1,500,000	0
	12 jam	0	1,750,000	0
	18 jam	0	2,000,000	0
	24 jam	1	2,250,000	2,250,000
2	Grand Livina			
	6 jam	4	350,000	1,400,000
	12 jam	6	450,000	2,700,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000
3	Grand New Avanza			
	6 jam	4	350,000	1,400,000
	12 jam	7	450,000	3,150,000
	18 jam	3	550,000	1,650,000
	24 jam	3	650,000	1,950,000
	Total Penjualan	32		16,900,000

No	Rental Mobil	November		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	0	1,500,000	0
	12 jam	1	1,750,000	1,750,000
	18 jam	1	2,000,000	2,000,000
	24 jam	0	2,250,000	0
2	Grand Livina			
	6 jam	4	350,000	1,400,000
	12 jam	6	450,000	2,700,000
	18 jam	3	550,000	1,650,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000
3	Grand New Avanza			
	6 jam	3	350,000	1,050,000
	12 jam	6	450,000	2,700,000
	18 jam	3	550,000	1,650,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000
	Total Penjualan	31		17,500,000

No	Rental Mobil	Desember		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot			
	6 jam	1	1,500,000	1,500,000
	12 jam	0	1,750,000	0
	18 jam	0	2,000,000	0
	24 jam	1	2,250,000	2,250,000
2	Grand Livina			
	6 jam	5	350,000	1,750,000
	12 jam	8	450,000	3,600,000
	18 jam	3	550,000	1,650,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000
3	Grand New Avanza			
	6 jam	4	350,000	1,400,000
	12 jam	8	450,000	3,600,000
	18 jam	3	550,000	1,650,000
	24 jam	3	650,000	1,950,000
	Total Penjualan	38		20,650,000

Tabel 2.20 Biaya dan Laba Rugi Bulan Tahun Pertama

No	Keterangan	Januari		
		Harga	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	650,000	1	650,000
	12 jam	800,000	0	0
	18 jam	900,000	1	900,000
	24 jam	1,050,000	0	0
	2) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	250,000	4	1,000,000
	12 jam	350,000	8	2,800,000
	18 jam	350,000	3	1,050,000
	24 jam	400,000	2	800,000
	3) Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	150,000	4	600,000
	12 jam	200,000	8	1,600,000
	18 jam	200,000	2	400,000
	24 jam	250,000	3	750,000
	Total Biaya Variabel		36	10,550,000
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	2,600,000		2,600,000
	Telepon + internet	300,000		300,000
	Maintenance kendaraan	791,667		791,667
	Listrik PLN	200,000		200,000
	Promosi	225,000		225,000
	Penyusutan	300,635		300,635
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Total Penjualan			19,500,000
	Total Biaya Variabel			10,550,000
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Lab			4,532,698

No	Keterangan	Februari		
		Harga	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	650,000	1	650,000
	12 jam	800,000	1	800,000
	18 jam	900,000	0	0
	24 jam	1,050,000	1	1,050,000
	2) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	250,000	3	750,000
	12 jam	350,000	6	2,100,000
	18 jam	350,000	2	700,000
	24 jam	400,000	3	1,200,000
	3) Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	150,000	4	600,000
	12 jam	200,000	6	1,200,000
	18 jam	200,000	3	600,000
	24 jam	250,000	2	500,000
	Total Biaya Variabel		32	10,150,000
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	2,600,000		2,600,000
	Telepon + internet	300,000		300,000
	Maintenance kendaraan	791,667		791,667
	Listrik PLN	200,000		200,000
	Promosi	225,000		225,000
	Penyusutan	300,635		300,635
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Total Penjualan			19,350,000
	Total Biaya Variabel			10,150,000
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Lab			4,782,698

No	Keterangan	Maret		
		Harga	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	650,000	0	0
	12 jam	800,000	1	800,000
	18 jam	900,000	0	0
	24 jam	1,050,000	0	0
	2) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	250,000	4	1,000,000
	12 jam	350,000	7	2,450,000
	18 jam	350,000	2	700,000
	24 jam	400,000	2	800,000
	3) Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	150,000	3	450,000
	12 jam	200,000	6	1,200,000
	18 jam	200,000	2	400,000
	24 jam	250,000	2	500,000
	Total Biaya Variabel		29	8,300,000
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	2,600,000		2,600,000
	Telepon + internet	300,000		300,000
	Maintenance kendaraan	791,667		791,667
	Listrik PLN	200,000		200,000
	Promosi	225,000		225,000
	Penyusutan	300,635		300,635
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Total Penjualan			14,850,000
	Total Biaya Variabel			8,300,000
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Laba			2,132,698

No	Keterangan	April		
		Harga	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	650,000	1	650,000
	12 jam	800,000	0	0
	18 jam	900,000	0	0
	24 jam	1,050,000	1	1,050,000
	2) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	250,000	4	1,000,000
	12 jam	350,000	7	2,450,000
	18 jam	350,000	3	1,050,000
	24 jam	400,000	2	800,000
	3) Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	150,000	3	450,000
	12 jam	200,000	6	1,200,000
	18 jam	200,000	3	600,000
	24 jam	250,000	3	750,000
	Total Biaya Variabel		33	10,000,000
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	2,600,000		2,600,000
	Telepon + internet	300,000		300,000
	Maintenance kendaraan	791,667		791,667
	Listrik PLN	200,000		200,000
	Promosi	225,000		225,000
	Penyusutan	300,635		300,635
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Total Penjualan			18,600,000
	Total Biaya Variabel			10,000,000
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Laba			4,182,698

No	Keterangan	Mei		
		Harga	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	650,000	0	0
	12 jam	800,000	1	800,000
	18 jam	900,000	1	900,000
	24 jam	1,050,000	0	0
	2) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	250,000	3	750,000
	12 jam	350,000	6	2,100,000
	18 jam	350,000	2	700,000
	24 jam	400,000	3	1,200,000
	3) Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	150,000	4	600,000
	12 jam	200,000	5	1,000,000
	18 jam	200,000	2	400,000
	24 jam	250,000	2	500,000
	Total Biaya Variabel		29	8,950,000
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	2,600,000		2,600,000
	Telepon + internet	300,000		300,000
	Maintenance kendaraan	791,667		791,667
	Listrik PLN	200,000		200,000
	Promosi	225,000		225,000
	Penyusutan	300,635		300,635
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Total Penjualan			16,600,000
	Total Biaya Variabel			8,950,000
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Laba			3,232,698

No	Keterangan	Juni		
		Harga	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	650,000	1	650,000
	12 jam	800,000	1	800,000
	18 jam	900,000	1	900,000
	24 jam	1,050,000	0	0
	2) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	250,000	3	750,000
	12 jam	350,000	5	1,750,000
	18 jam	350,000	3	1,050,000
	24 jam	400,000	2	800,000
	3) Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	150,000	4	600,000
	12 jam	200,000	7	1,400,000
	18 jam	200,000	3	600,000
	24 jam	250,000	3	750,000
	Total Biaya Variabel		33	10,050,000
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	2,600,000		2,600,000
	Telepon + internet	300,000		300,000
	Maintenance kendaraan	791,667		791,667
	Listrik PLN	200,000		200,000
	Promosi	225,000		225,000
	Penyusutan	300,635		300,635
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Total Penjualan			19,650,000
	Total Biaya Variabel			10,050,000
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Laba			5,182,698

No	Keterangan	Juli		
		Harga	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	650,000	1	650,000
	12 jam	800,000	0	0
	18 jam	900,000	0	0
	24 jam	1,050,000	1	1,050,000
	2) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	250,000	4	1,000,000
	12 jam	350,000	6	2,100,000
	18 jam	350,000	3	1,050,000
	24 jam	400,000	3	1,200,000
	3) Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	150,000	3	450,000
	12 jam	200,000	5	1,000,000
	18 jam	200,000	2	400,000
	24 jam	250,000	3	750,000
	Total Biaya Variabel		31	9,650,000
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	2,600,000		2,600,000
	Telepon + internet	300,000		300,000
	Maintenance kendaraan	791,667		791,667
	Listrik PLN	200,000		200,000
	Promosi	225,000		225,000
	Penyusutan	300,635		300,635
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Total Penjualan			17,800,000
	Total Biaya Variabel			9,650,000
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Laba			3,732,698

No	Keterangan	Agustus		
		Harga	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	650,000	0	0
	12 jam	800,000	1	800,000
	18 jam	900,000	1	900,000
	24 jam	1,050,000	0	0
	2) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	250,000	4	1,000,000
	12 jam	350,000	5	1,750,000
	18 jam	350,000	2	700,000
	24 jam	400,000	2	800,000
	3) Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	150,000	3	450,000
	12 jam	200,000	6	1,200,000
	18 jam	200,000	3	600,000
	24 jam	250,000	3	750,000
	Total Biaya Variabel		30	8,950,000
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	2,600,000		2,600,000
	Telepon + internet	300,000		300,000
	Maintenance kendaraan	791,667		791,667
	Listrik PLN	200,000		200,000
	Promosi	225,000		225,000
	Penyusutan	300,635		300,635
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Total Penjualan			17,150,000
	Total Biaya Variabel			8,950,000
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Laba			3,782,698

No	Keterangan	September		
		Harga	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	650,000	0	0
	12 jam	800,000	0	0
	18 jam	900,000	1	900,000
	24 jam	1,050,000	1	1,050,000
	2) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	250,000	3	750,000
	12 jam	350,000	6	2,100,000
	18 jam	350,000	2	700,000
	24 jam	400,000	2	800,000
	3) Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	150,000	4	600,000
	12 jam	200,000	5	1,000,000
	18 jam	200,000	3	600,000
	24 jam	250,000	3	750,000
	Total Biaya Variabel		30	9,250,000
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	2,600,000		2,600,000
	Telepon + internet	300,000		300,000
	Maintenance kendaraan	791,667		791,667
	Listrik PLN	200,000		200,000
	Promosi	225,000		225,000
	Penyusutan	300,635		300,635
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Total Penjualan			17,650,000
	Total Biaya Variabel			9,250,000
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Laba			3,982,698

No	Keterangan	Oktober		
		Harga	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	650,000	0	0
	12 jam	800,000	0	0
	18 jam	900,000	0	0
	24 jam	1,050,000	1	1,050,000
	2) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	250,000	4	1,000,000
	12 jam	350,000	7	2,450,000
	18 jam	350,000	3	1,050,000
	24 jam	400,000	3	1,200,000
	3) Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	150,000	4	600,000
	12 jam	200,000	6	1,200,000
	18 jam	200,000	2	400,000
	24 jam	250,000	2	500,000
	Total Biaya Variabel		32	9,450,000
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	2,600,000		2,600,000
	Telepon + internet	300,000		300,000
	Maintenance kendaraan	791,667		791,667
	Listrik PLN	200,000		200,000
	Promosi	225,000		225,000
	Penyusutan	300,635		300,635
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Total Penjualan			16,900,000
	Total Biaya Variabel			9,450,000
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Laba			3,032,698

No	Keterangan	November		
		Harga	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	650,000	0	0
	12 jam	800,000	1	800,000
	18 jam	900,000	1	900,000
	24 jam	1,050,000	0	0
	2) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	250,000	3	750,000
	12 jam	350,000	6	2,100,000
	18 jam	350,000	3	1,050,000
	24 jam	400,000	2	800,000
	3) Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	150,000	4	600,000
	12 jam	200,000	6	1,200,000
	18 jam	200,000	3	600,000
	24 jam	250,000	2	500,000
	Total Biaya Variabel		31	9,300,000
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	2,600,000		2,600,000
	Telepon + internet	300,000		300,000
	Maintenance kendaraan	791,667		791,667
	Listrik PLN	200,000		200,000
	Promosi	225,000		225,000
	Penyusutan	300,635		300,635
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Total Penjualan			17,500,000
	Total Biaya Variabel			9,300,000
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Laba			3,782,698

No	Keterangan	Desember		
		Harga	Beroperasi	Total (Rp)
1	Biaya Variabel			
	1) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Pajero Sport			
	6 jam	650,000	1	650,000
	12 jam	800,000	0	0
	18 jam	900,000	0	0
	24 jam	1,050,000	1	1,050,000
	2) Sewa Mobil, Driver, BBM			
	Grand New Avanza			
	6 jam	250,000	4	1,000,000
	12 jam	350,000	8	2,800,000
	18 jam	350,000	3	1,050,000
	24 jam	400,000	3	1,200,000
	3) Driver, BBM			
	Grand Livina			
	6 jam	150,000	5	750,000
	12 jam	200,000	8	1,600,000
	18 jam	200,000	3	600,000
	24 jam	250,000	3	750,000
	Total Biaya Variabel		39	11,450,000
2	Biaya Tetap			
	Gaji Karyawan	2,600,000		2,600,000
	Telepon + internet	300,000		300,000
	Maintenance kendaraan	791,667		791,667
	Listrik PLN	200,000		200,000
	Promosi	225,000		225,000
	Penyusutan	300,635		300,635
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Total Penjualan			20,650,000
	Total Biaya Variabel			11,450,000
	Total Biaya Tetap			4,417,302
	Laba			4,782,698

2.6.7 Proyeksi Arus Kas Bulan tahun pertama

Proyeksi Arus Kas bulan tahun pertama usaha rental mobil Ucink Rent Car

Tabel 2.21 Arus Kas Bulan Tahun Pertama

In Flow	Tahun 1	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Modal	160,000,000						
Pinjaman	25,000,000						
Laba		3,532,698	3,832,698	1,382,698	3,182,698	2,382,698	4,182,698
Out Flow							
Kendaraan	160,000,000						
Kunci Stir Mobil	250,000						
Leptop	2,000,000						
Printer	500,000						
Handphone	2,500,000						
AC Ruangan	2,500,000						
Neonbox	400,000						
Peralatan dan kelengkapan	1,300,000						
Kas	2,500,000						
Pinjaman Pokok		337,917	337,917	337,917	337,917	337,917	337,917
Total Out Flow	171,950,000	337,917	337,917	337,917	337,917	337,917	337,917
Laba - out flow		3,194,782	3,494,782	1,044,782	2,844,782	2,044,782	3,844,782
Saldo Kas Awal		-	3,194,782	300,000	1,344,782	4,189,563	6,234,345
Saldo Kas Akhir		3,194,782	300,000	1,344,782	4,189,563	6,234,345	10,079,127

In Flow	Tahun 1	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desembar
Modal	160,000,000						
Pinjaman	25,000,000						
Laba		2,732,698	2,882,698	3,032,698	2,082,698	2,882,698	3,632,698
Out Flow							
Kendaraan	160,000,000						
Kunci Stir Mobil	250,000						
Leptop	2,000,000						
Printer	500,000						
Handphone	2,500,000						
AC Ruangan	2,500,000						
Neonbox	400,000						
Peralatan dan kelengkapan	1,300,000						
Kas	2,500,000						
Pinjaman Pokok		337,917	337,917	337,917	337,917	337,917	337,917
Total Out Flow	171,950,000	337,917	337,917	337,917	337,917	337,917	337,917

Laba - out flow		2,394,782	2,544,782	2,694,782	1,744,782	2,544,782	3,294,782
Saldo Kas Awal		10,079,127	2,394,782	150,000	2,844,782	4,589,563	7,134,345
Saldo Kas Akhir		2,394,782	150,000	2,844,782	4,589,563	7,134,345	10,429,127

2.7 Analisis Kelayakan Bisnis

Hasil dari analisis aspek keuangan dapat di ambil kesimpulan bahwa usaha rental mobil Ucink Rent Car layak untuk di jalankan karena dapat di lihat dari

- Investasi awal membutuhkan pinjaman modal 14% dari Bank dan 86% modal sendiri sehingga lebih ringan untuk mengembalikan pinjaman di bank
- Pada proyeksi laba/rugi, neraca, arus kas menunjukkan profit pada tiap tahunnya
- Payback Periode menunjukkan bahwa Investasi yang digunakan untuk usaha rental mobil dapat kembali dalam jangka waktu 2 tahun 9 bulan lamanya, hal ini tidak begitu lama dalam pengembalian Investasi tersebut
- NPV menunjukkan bahwa profit yang diperoleh dalam jangka waktu 5 tahun yang akan datang dinyatakan Layak karena nilai NPV lebih besar dari pada 0 (nol)

2.8 Manajemen Resiko

Pada Usaha Rental Mobil Ucink Rent Car perlu adanya beberapa pertimbangan untk mengatasi dan meminimalisir resiko yang akan dihadapi. Ada beberapa hal yang akan di lakukan Usaha Rental Mobil Ucink Rent Car untuk menangkal resiko tersebut yaitu sebagai berikut

- 1. Jasa asuransi**

Menggunakan jasa asuransi untuk melindungi mobil dari berbagai resiko

- 2. Bekerjasama dengan sesama pengusaha rental**

Untuk mengantisipasi pada setiap tindak kejahatan atau kriminalitas yang ada, maka perlunya kerjasama dengan pihak lain

- 3. Manajemen administrasi yang jelas dan lengkap sehingga data diri pada konsumen dapat dilihat dan dillacak bila terjadi sesuatu yang tidak diinginkan**

- 4. Bekerjasama dengan bengkel atau montir untuk memperbaiki ataupun perawatan mobil agar mendapatkan harga yang lebih murah**

- 5. Memilih driver yang baik (tidak ugal-ugalan) dan memiliki pengetahuan tentang jalan dan mesin**

2.9 Saran

Untuk para peneliti yang akan mengambil Tugas Akhir Praktek Bisnis disarankan untuk lebih mematangkan bisnis apa yang akan diambil, selain itu dapat memaparkan perencanaan aspek baik dari aspek pemasaran, aspek operasional, aspek SDM, dan aspek keuangan agar perencanaan bisnis berjalan dengan lancar.

Untuk saran pada Tugas Akhir Praktek Bisnis Usaha Rental MOBIL Ucink Rent Car ini, selain mengembangkan usaha rental mobil, usaha ini juga dapat dikembangkan bisnisnya seperti :

1. Menyediakan jasa Wedding Car
2. Taxi Online
3. Tour and Travel

Diharapkan dengan mengembangkan usaha tersebut profit yang dihasilkan dapat bertambah sehingga diharapkan setiap 1 tahun sekali dapat menambah armada sendiri tidak hanya mobil MPV tetapi juga Mini bus.

BAB III

ANALISIS BISNIS

Analisis bisnis pada laporan Tugas Akhir Praktek Bisnis ini diuraikan menjadi 2 analisis, yaitu analisis umum dan analisis khusus. Analisis umum ini dilakukan untuk membandingkan antara perencanaan beberapa aspek dalam laporan bisnis dengan selisih “gap” yang terjadi. Kemudian menguraikannya beberapa perbandingan dan realisasi dari setiap aspek dalam laporan bisnis.

3.1 Analisis Umum

Bagian ini menjelaskan tentang analisis umum bisnis yang dijalankan oleh Usaha Rental Mobil *Ucink Rent Car*. Analisis umum ini terdiri dari aspek pemasaran, SDM, operasional dan keuangan.

3.1.1 Aspek Pemasaran

3.1.1.1 Perencanaan Aspek Pemasaran

Aspek yaitu cara memandang pembentukan waktu secara internal didalam situasi, keadaan, atau proses. Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan barang atau jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Kemudian pengertian pemasaran seperti yang dikemukakan oleh Kotler (2000) adalah Suatu proses sosial dan manajerial dengan mana Individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan

inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.

Pemasaran dapat pula diartikan sebagai upaya untuk menciptakan dan menjual produk kepada berbagai pihak dengan maksud tertentu. Pemasaran berusaha menciptakan dan mempertukarkan produk baik barang maupun jasa kepada konsumen di pasar.

Kotler (2001) mengemukakan definisi pemasaran berarti bekerja dengan pasar sasaran untuk mewujudkan pertukaran yang potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Sehingga dapat dikatakan bahwa keberhasilan pemasaran merupakan kunci kesuksesan dari suatu perusahaan. Menurut Stanton (2000) definisi pemasaran adalah suatu system keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Dari definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa pemasaran merupakan usaha terpadu untuk menggabungkan rencana-rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuas kebutuhan dan keinginan konsumen untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan melalui proses pertukaran atau transaksi.

Aspek pemasaran merupakan faktor strategis atau kunci dari keberhasilan perusahaan, jika permintaan terhadap produk/jasa yang dibuat kurang memadai seluruh kegiatan aspek-aspek yang lain tidak akan terwujud.

Kegiatan pemasaran harus dapat memberikan kepuasan kepada konsumen bila ingin mendapatkan tanggapan yang baik dari konsumen. Perusahaan harus bertanggung jawab sepenuhnya tentang kepuasan produk yang ditawarkan, sehingga segala aktifitas perusahaan, harusnya diarahkan untuk dapat memuaskan konsumen yang pada akhirnya bertujuan untuk memperoleh laba. (www.makalah studi kelayakan bisnis.com). Sebelum pemasaran dilaksanakan, terlebih dulu harus menentukan strategi pemasaran yang tepat sasaran agar target penjualan bisa tercapai. Strategi pemasaran terdiri dari 4p yaitu *Product, Price, Promotion, dan Place* (Kotler, 2006) dimana masing-masing dapat di jelaskan sebagai berikut:

1. Product (Produk)

Merupakan bentuk penawaran organisasi jasa yang ditujukan untuk mencapai tujuan melalui pemuasan kebutuhan dan keinginan pelanggan. Produk disini bisa berupa apa saja (baik yang berwujud fisik maupun tidak) yang dapat ditawarkan kepada pelanggan potensial untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan tertentu. Produk merupakan semua yang ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, diperoleh dan digunakan atau dikonsumsi untuk dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan yang berupa fisik, jasa, orang, organisasi dan ide.

Produk merupakan hasil dari kegiatan produksi perusahaan yang nantinya akan di jual perusahaan atau barang yang dibeli perusahaan untuk dijual kembali kepada konsumen akhir (bagi perusahaan dagang).

Produk yang ditawarkan pada bisnis ini adalah rental mobil yang disewakan kepada para wisatawan yang berkunjung ke Yogyakarta untuk berlibur. Paket yang ditawarkan konsumen dapat menyewa armada perjam yaitu 6 jam, 12 jam, 18 jam dan 24 jam, harian ataupun mingguan. Dapat antar jemput penumpang baik dari bandara, terminal dan stasiun.

Produk armada yang digunakan adalah sebuah mobil pribadi seperti Mobil Pajero Sport dan mobil Grand New Avanza, dimana armada tersebut milik salah satu rekan yang ingin bekerjasama dengan Ucink Rent Car. Kemudian armada selanjutnya yaitu mobil Grand Livina dimana mobil tersebut milik pribadi.

2. Price (Harga)

Penetapan harga merupakan suatu hal penting. Perusahaan akan melakukan hal ini dengan penuh pertimbangan karena penetapan harga akan dapat mempengaruhi pendapatan total dan biaya. Harga merupakan faktor utama penentu posisi dan harus diputuskan sesuai dengan pasar sasaran, bauran ragam produk, dan pelayanan, serta persaingan.

Pada usaha rental mobil ini memberikan harga yang terjangkau untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Tarif sewa kendaraan pada usaha jasa sewa mobil Ucink Rent Car antara lain :

RENTAL MOBIL

Tabel 3.1 Harga Rental Mobil *Ucink Rent Car*

PAJERO SPORT	GRAND LIVINA	GRAND NEW AVANZA
		
(Mobil + BBM + Driver)	(Mobil + BBM + Driver)	(Mobil + BBM + Driver)
Rp 1.500.000 / 6 jam	Rp 350.000 / 6 jam	Rp 350.000 / 6 jam
Rp 1.750.000 / 12 jam	Rp 450.000 / 12 jam	Rp 450.000 / 12 jam
Rp 2.000.000 / 18 jam	Rp 550.000 / 18 jam	Rp 550.000 / 18 jam
Rp 2.250.000 / 24 jam	Rp 650.000 / 24 jam	Rp 650.000 / 24 jam

3. Promotion (Promosi)

Promosi merupakan suatu aktivitas dan materi yang dalam aplikasinya menggunakan teknik, dibawah pengendalian penjual/produsen, yang dapat mengkomunikasikan informasi persuasif yang menarik tentang produk yang ditawarkan oleh produsen, baik secara langsung maupun melalui pihak yang dapat mempengaruhi pembelian.

Strategi yang di gunakan untuk memperkenalkan usaha rental mobil *Ucink Rent Car* yaitu dengan cara :

- a. Memberikan brosur, kartu nama dan memperkenalkan secara langsung ketika menggunakan jasa taxi online
- b. Promosi via online

- c. Memberikan discount atau free sesuai batas waktu yang telah di tentukan di setiap paket yang ditawarkan

4. Placement (Saluran Distribusi)

Merupakan keputusan distribusi menyangkut kemudahan akses terhadap jasa bagi para pelanggan. Tempat dimana produk tersedia dalam sejumlah saluran distribusi dan outlet yang memungkinkan konsumen dapat dengan mudah memperoleh suatu produk. Menurut (Kotler,1997) mengenai distribusi adalah : “The various the company undertakes to make the product accessible and available to target customer”. Berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk membuat produknya mudah diperoleh dan tersedia untuk konsumen sasaran.

Cara mendistribusikan rental mobil tersebut dapat dengan cara langsung kepada konsumen dan melalui kerjasama dengan pihak perhotelan, agen perjalanan dan dengan rental mobil lain. Cara langsung kepada konsumen dapat menghubungi operator untuk melakukan pemesanan. Pemesanan dilakukan dengan sistem booking satu minggu – satu hari sebelumnya, kemudian konsumen dapat memilih armada sesuai dengan kebutuhan dan keinginan. selanjutnya konsumen akan di jemput sesuai tempat penjemputan.dan kemudian melakukan rute perjalanan, setelah perjalanan selesai konsumen di turunkan di tempat tujuan dan melakukan pembayaran. Atau datang langsung di lokasi daerah pogung lor yang letaknya sangat strategis sehingga meyakinkan konsumen tentang keberadaan rental mobil Ucink Rent Car.

3.1.1.2 Realisasi Aspek Pemasaran

Realisasi aspek pemasaran yang dilakukan usaha rental mobil *Ucink Rent Car* menggunakan strategi bauran pemasaran yaitu 4p yang terdiri dari *Product*, *Price*, *Promotion*, dan *Place* (Kotler, 2006) dimana masing-masing dapat di jelaskan sebagai berikut:

1. Product (Produk)

Produk armada yang digunakan adalah sebuah mobil MPV yaitu mobil Pajero Sport dan 2 buah mobil Grand New Avanza berwarna abu-abu dan hitam, dimana armada tersebut milik salah satu rekan yang ingin bekerjasama dengan *Ucink Rent Car* dan penambahan 1 armada Grand New Avanza warna hitam ini diharapkan dapat menambah pendapatan pada usaha rental mobil tersebut. semakin banyak armada yang dimiliki dan beroperasi setiap harinya semakin banyak pula pendapatan yang dihasilkan dan diharapkan dapat mensejahterakan karyawan yang ada di dalamnya. Kemudian armada selanjutnya yaitu mobil Grand Livina dimana mobil tersebut milik pribadi yang merupakan aset pertama pada usaha rental ini.

Paket yang ditawarkan kepada konsumen yaitu 6 jam, 12 jam, 18 jam dan 24 jam, antar jemput penumpang dari bandara, terminal dan stasiun. Kebanyakan konsumen menggunakan jasa rental mobil dengan armada Grand Livina dan Grand New Avanza pada paket 6 jam dan 12 jam dimana paket tersebut kebanyakan konsumen yang datang dari luar kota maupun luar jawa menyewa untuk Tour ketempat wisata yang ada di Yogyakarta. Sedangkan pada paket 18

dan 24 jam cukup banyak dan biasanya para konsumen menggunakan jasa tersebut untuk keluar kota. Sedangkan untuk armada Pajero Sport jarang sekali konsumen merental armada tersebut karena dilihat dari kebutuhan konsumen mereka sudah cukup menggunakan armada Grand Livina maupun Grand New Avanza.

2. Price (Harga)

Tarif sewa kendaraan dengan paket Mobil + BBM + Driver pada usaha rental mobil *Ucink Rent Car* dengan armada Pajero Sport di paket 6 jam Rp 1.500.000, 12 jam Rp 1.750.000, 18 jam Rp 2.000.000, dan 24 jam Rp 2.250.000. Sedangkan pada armada Grand Livina dan Grand New Avanza sama yaitu dipaket 6 jam Rp 350.000, 12 jam Rp 450.000, 18 jam Rp 550.000 dan paket 24 jam Rp 650.000

3. Promotion (Promosi)

Strategi yang di gunakan untuk memperkenalkan usaha rental mobil *Ucink Rent Car* yaitu dengan cara :

- a. Memberikan brosur, kartu nama dan memperkenalkan secara langsung

Pada usaha rental mobil *Ucink Rent Car*, tidak hanya membuka usaha jasa penyewaan rental mobil saja, tetapi juga melakukan double job yaitu bekerjasama dengan salah satu perusahaan *taxi online* dan *tour and travel* sehingga armada dalam setiap harinya tetap beroperasi dan tidak hanya menunggu orderan saja dari konsumen yang akan menyewa mobil tersebut.

Strategi yang dilakukan *Ucink Rent Car* yaitu setiap driver dengan pelanggan yang menggunakan jasa taxi online secara langsung akan melakukan promosi memperkenalkan adanya jasa rental mobil *Ucink Rent Car* dan *Tour and Travel* dengan memberikan kartu nama.

b. Promosi via online

Dengan memanfaatkan jaringan internet untuk memasarkan tentang adanya usaha rental mobil *Ucink Rent Car* yang ada di Yogyakarta ini merupakan cara yang sampai sekarang merupakan cara paling efektif dalam mempromosikan usaha rental mobil tersebut. pemanfaatan jaringan internet ini mempromosikan produk di Instagram dan Facebook dimana kebanyakan konsumen memiliki aplikasi tersebut dan setiap harinya tidak lepas dari HP untuk selalu update, sehingga hal ini meyakinkan owner bahwa pemanfaatan promosi melalui jejaring sosial lebih efisien.

c. Memberikan discount atau free sesuai batas waktu yang telah ditentukan

Para konsumen sangatlah tertarik dengan adanya discount atau free yang diberikan kepada konsumen oleh penjual ketika akan melakukan suatu transaksi apapun agar konsumen tertarik dan diharapkan konsumen akan setia dalam melakukan transaksi kepada penjual yang bersangkutan. Hal ini juga diterapkan pada usaha rental mobil *Ucink Rent Car*, dimana ditahun pertama owner memberikan free 1 jam kepada konsumen yang telah menggunakan jasa rental mobil *Ucink Rent Car* di setiap pakatnya. Memberikan free 1 jam ini bertujuan untuk memberikan kenyamanan dan

tidak tergesa-gesa saat melakukan perjalanan dan diharap konsumen loyal dan dapat menggunakan jasa rental mobil kembali.

4. Placement (Saluran Distribusi)

Cara mendistribusikan rental mobil dengan cara langsung kepada konsumen dan melalui kerjasama dengan rental mobil lain. Cara langsung kepada konsumen dapat menghubungi operator untuk melakukan pemesanan. Pemesanan dilakukan dengan sistem booking satu minggu – satu hari sebelumnya, kemudian konsumen dapat memilih armada sesuai dengan kebutuhan dan keinginan. selanjutnya konsumen akan di jemput sesuai tempat penjemputan. dan kemudian melakukan rute perjalanan, setelah perjalanan selesai konsumen di turunkan di tempat tujuan dan melakukan pembayaran.

3.1.1.3 Perbandingan Perencanaan dan Realisasi

Berdasarkan perencanaan dan realisasi pada aspek pemasaran rental mobil *Ucink Rent Car*, usaha tersebut mendapatkan banyak kesesuaian antara perencanaan dan realisasi nya dan diharapkan dengan adanya kerjasama dengan pihak rental lain untuk menambah armada, *Ucink Rent Car* dalam beberapa tahun kedepan dapat menambah armada sendiri.

Berdasarkan uraian antara perencanaan dan realisasi pada aspek pemasaran dapat diringkas pada Tabel 3.2 :

Tabel 3.2 Perbandingan Perencanaan dan Realisasi Aspek Pemasaran

	Perencanaan	Realisasi	Perbandingan
Product	<ul style="list-style-type: none"> • Armada yang digunakan yaitu mobil MPV berupa 1 unit mobil Pajero Sport, 1 Unit mobil Grand New Avanza milik salah satu rekan bisnis dan 1 unit mobil Grand Livina milik pribadi • Paket yang ditawarkan yaitu paket 6 jam, 12 jam, 18 jam dan 24 jam. Antar jemput penumpang baik dari bandara, terminal dan stasiun 	<ul style="list-style-type: none"> • Penambahan 1 unit armada Grand New Avanza dimana armada tersebut milik rekan kerja yang mempercayakan Ucink Rent Car untuk dapat dikelola • Konsumen memilih paket 6 jam dan 12 jam untuk mengunjungi tempat wisata yang ada di Yogyakarta, sedangkan paket 18 jam dan 24 jam di gunakan konsumen untuk keluar kota selama beberapa hari 	<ul style="list-style-type: none"> • Penambahan armada diharapkan dapat mengembangkan usaha Ucink Rent Car untuk kedepannya, dan diharapkan juga Ucink Rent Car dapat menambah armadanya sendiri untuk menambah aset dan konsumen dapat memilih model armada sesuai dengan kebutuhan yang lain • Dengan adanya pilihan paket yang ditawarkan konsumen merasa ringan dengan biayanya dan konsumen dapat merental sesuai kebutuhan
Price	<ul style="list-style-type: none"> • Harga yang ditawarkan sangatlah terjangkau sesuai dengan target yang di sasar 	<ul style="list-style-type: none"> • Harga yang ditawarkan sama dengan harga pesaing bahkan konsumen 	<ul style="list-style-type: none"> • Dengan pemberian harga yang terjangkau dan pemberian free 1 jam di tiap paketnya dapat menarik

		mendapatkan free 1 jam pada tiap paket yang sudah ditentukan	dayatarik konsumen sehingga konsumen loyal dan konsumen dapat menggunakan jasa rental mobil lagi
Promotion	<ul style="list-style-type: none"> • Memberikan brosur, kartu nama secara langsung kepada konsumen • Via online • Discount atau free pemakaian 1 jam di tiap paket 	<ul style="list-style-type: none"> • Memberikan kartunama dan memperkenalkan langsung kepada konsumen tentang rental mobil Ucink Rent Car sekaligus Tour and Travel • Memaksimalkan promosi di media sosial baik facebook dan instagram • Memberikan free 1 jam di setiap paket yang sudah di tentukan 	<ul style="list-style-type: none"> • Meyakinkan konsumen tentang adanya rental mobil Ucink Rent Car sekaligus Tour and Travel di Yogyakarta • Promosi di media sosial dinilai sudah cukup efektif dan efisien • Memberikan promo secara langsung kepada konsumen
Place	<ul style="list-style-type: none"> • Kerjasama dengan pihak perhotelan, agen perjalanan dan rental mobil lain • Memudahkan konsumen melihat 	<ul style="list-style-type: none"> • kerjasama dengan rental mobil lain • Lokasi strategis meyakinkan konsumen tentang keberadaan Ucink 	<ul style="list-style-type: none"> • Lokasi yang strategis sesuai apa yang sudah direncanakan oleh owner

	dan memilih secara langsung armada yang akan di gunakan	Rent Car di Pogung Lor Yogyakarta	
--	---	-----------------------------------	--

3.1.2 Aspek Operasional

3.1.2.1 Perencanaan Aspek Operasional

Manajemen oprasional merupakan suatu kegiatan yang berhubungan dengan pembuatan barang, jasa dan kombinasinya melalui transformasi dari sumber daya produksi menjadi sesuatu yang diinginkan (Eddy Herjanto, 2007)

Aspek operasional dikenal sebagai aspek produksi. Penilaian kelayakan terhadap aspek tersebut sangat penting dilakukan sebelum usaha dijalankan. penentuan kelayakan teknis atau operasi usaha menyangkut hal-hal sebagai berikut

3.1.2.2 Produksi

Tahap ini merupakan proses awal pelaksanaan operasional, Proses Produksi Penyewaan armada dimulai dari, konsumen mencari informasi tentang Ucink Rent Car, pemesanan armada, melakukan pembookingan, pengecekan unit, penjemputan konsumen, finish, konsumen melakukan kekurangan pembayaran langsung kepada driver.

Untuk proses pengembalian armada dimulai dari pengecekan armada, analisis kerusakan, persetujuan perbaikan atau penggantian sparepart, pencucian armada, dan pengembalian ke garasi.

3.1.2.3 Kapasitas Produksi

Kapasitas produksi yang dilakukan usaha rental mobil yaitu dengan memproyeksikan perencanaan dimana kebanyakan armada beroperasi di hari kamis, jumat, sabtu dan minggu untuk armada Grand Livina dan Grand New Avanza, karena hari-hari tersebut banyak wisatawan berlibur di yogyakarta. Selain hari-hari biasa sangat jarang sekali permintaan untuk sewa rental mobil. Sedangkan Pajero Sport hanya beberapa kali saja beroperasi karena penggunaan armada tersebut hanya konsumen tertentu.

3.1.2.4 Standar Operasional Prosedur Ucink Rent Car

Standar Operasional Prosedur atau sering disingkat dengan S.O.P merupakan suatu rangkaian tertulis mengenai suatu proses bisnis dari suatu aktivitas bisnis pada perusahaan. Dengan melakukan S.O.P maka perusahaan dapat memastikan suatu aktivitas bisnis bisa berjalan sesuai dengan standar yang diharapkan. Standar Operasional Prosedur (S.O.P) diperlukan untuk menghasilkan sistem yang berkualitas, teknis yang konsisten dan mempertahankan kualitas kontrol serta menjaga proses bisnis tetap berjalan.

Design S.O.P yang salah atau tidak tepat bisa menyebabkan proses bisnis di internal perusahaan menjadi kacau dan tidak berkembang. Oleh karena itu design S.O.P harus bisa dijalankan sedemikian rupa, jelas serta detail sehingga

individu/sumber daya manusia (SDM) yang bekerja di dalamnya juga bisa mengetahui bagaimana menjalankan suatu prosedur kerja.

Perencanaan standar operasional prosedur Ucink Rent Car yang menjadi acuan pemilik untuk menjalankan usahanya yaitu driver harus memiliki surat izin mengemudi, Kendaraan yang ditetapkan hanya boleh dioperasikan oleh pengemudi, menginformasikan pihak manajemen apabila SIM-nya tidak berlaku atau disita, pelanggan tidak diperbolehkan mengambil alih pengemudi, cek pengemudi dalam keadaan sehat, Setiap pengemudi memiliki tanggung jawab atas keselamatan dan keamanan dirinya sendiri dan para penumpang, memeriksa kondisi kendaraan, mematuhi peraturan yang ada.

Untuk perencanaan standar operasional pegawai yaitu dari jam 08:00 pegawai sudah harus ada di kantor dan mempersiapkan hal-hal apa saja yang akan dikerjakan, jam 12:00 pegawai mulai istirahat dan makan siang, dilanjutkan lagi jam 13:00 pegawai mulai masuk kerja kembali dan jam 16:00 pegawai dapat mempersiapkan diri untuk menutup kantor dan pulang

3.1.2.5 Realisasi Aspek Operasional

Bagian ini menjelaskan tentang realisasi aspek operasional pada Ucink Rent Car. Pada awalnya operasional ini dimulai dari konsumen menghubungi bagian administrasi kemudian konsumen menanyakan ada tidaknya armada yang akan digunakan, admin akan memberikan beberapa pilihan armada yang siap digunakan, setelah konsumen memilih armada dan melakukan pemesanan pada

hari yang sudah di tetapkan maka konsumen membayar DP terlebih dahulu setelah itu sisa pembayaran akan diberikan di akhir perjalanan.

Pada H-1 atau 6 jam sebelumnya admin menghubungi konsumen untuk memastikan kembali apakah konsumen akan menggunakan jasa rental atau tidak. ketika konsumen membatalkan maka admin segera memberitahukan kepada driver yang bersangkutan sehingga driver mengetahui dan akan melakukan job selanjutnya dan tidak akan menunggu kembali. Ketika konsumen tersebut tidak membatalkan dan akan menggunakan jasa rental tersebut maka driver segera menyiapkan armada yang akan di gunakan. Driver akan mengecek semua kelengkapan baik itu surat-surat yang dibutuhkan, pengecekan mesin, BBM, dan membersihkan armada tersebut agar ketika armada digunakan sudah siap dan konsumen pun merasakan kenyamanan dengan armada yang bersih dan siap pakai.

Pada hari H driver mulai menjemput konsumen sesuai dengan jam dan tempat yang sudah ditentukan, kemudian driver melanjutkan perjalanan sesuai tujuan konsumen. Setelah driver selesai melakukan pekerjaannya konsumen membayar sisa pembayaran kepada driver secara langsung. Kemudian driver segera mengecek untuk memastikan kembali tidak ada barang konsumen yang tertinggal didalam mobil.

Setelah armada yang sudah digunakan untuk merental selesai driver kembali ke garasi untuk melakukan pengecekan ulang baik itu mesin, BBM, surat-surat, dan membersihkan armada. Jika ada kerusakan atau waktunya untuk

maintenance maka driver melakukan kewajibannya untuk memperbaikinya atau mengganti sparepart, kemudian armada di cuci dan kembali ke garasi

Kapasitas produksi yang terjadi dimana armada yang beroperasi selama 3 bulan terakhir ini dari bulan Januari-Maret 2018 kebanyakan beroperasi di hari kamis, jumat, sabtu dan minggu untuk armada Grand Livina dan Grand New Avanza pada paket 6 jam dan 12 jam, karena di hari-hari tersebut banyak wisatawan berlibur di Yogyakarta. Untuk hari-hari biasa di paket 18 jam dan 24 jam konsumen menggunakan jasa rental mobil Ucink Rent Car keluar kota selama beberapa hari baik itu menggunakan armada Grand Livina maupun Grand New Avanza.

Sedangkan Pajero Sport dalam 3 bulan terakhir tidak begitu banyak yang merental, kemungkinan besar para konsumen dengan hanya merental 2 pilihan armada tersebut sudah cukup dan menghemat biaya pengeluaran jika hanya digunakan untuk berlibur di Yogyakarta saja. Pajero Sport tersebut biasanya digunakan para konsumen kelas menengah ke atas yang benar-benar membutuhkan armada untuk kepentingan umum ataupun pribadi yang sangat penting.

Standar operasional prosedur Ucink Rent Car yang menjadi acuan pemilik untuk menjalankan usahanya adalah sebagai berikut :

- 1 Standar Operasional Prosedur Driver

- a. Memiliki Surat izin mengemudi terbaru dan sah

- b. Kendaraan yang ditetapkan hanya boleh dioperasikan oleh pengemudi yang berwenang
- c. Mematuhi dan mengikuti semua peraturan dan perundangan lalu lintas terkait pengoperasian jenis kendaraan tersebut
- d. Menginformasikan pihak manajemen apabila SIM-nya tidak berlaku atau disita
- e. Tidak diperbolehkan pelanggan mengambil alih pengemudi selama pelayanan sewa rental mobil
- f. Cek pengemudi dalam keadaan sehat
- g. Mengetahui bahwa kendaraan perusahaan tidak boleh dikendarai atau dioperasikan jika/ketika ada kemungkinan pengemudi sedang berada di bawah pengaruh zat tertentu, alkohol atau obat-obatan
- h. Setiap pengemudi memiliki tanggung jawab atas keselamatan dan keamanan dirinya sendiri dan para penumpang
- i. Memeriksa kondisi kendaraan secara harian/mingguan/bulanan untuk memastikan kendaraan berada dalam kondisi yang aman untuk dioperasikan
- j. Melaporkan luka, kematian, kecelakaan, insiden atau kerusakan lain dan pelanggaran lalu lintas kepada pihak manajemen
- k. Mematuhi larangan penggunaan telepon selular saat mengoperasikan kendaraan
- l. Mematuhi larangan mengirim pesan saat mengoperasikan kendaraan

- m. Tidak melakukan aktivitas yang mungkin dapat mengalihkan konsentrasi selama kendaraan bergerak
- n. Kendaraan harus digunakan hanya untuk tujuan yang sesuai diperuntukan

2 Standar Operasional Prosedur Pegawai

- b. Jam 08:00 pegawai sudah harus ada di kantor
- c. Sebelum memulai pekerjaan pegawai mempersiapkan hal-hal yang perlu di siapkan
- d. Jam 12:00 pegawai istirahat sholat dan makan
- e. Jam 13:00 pegawai kembali bekerja sesuai posisinya
- f. Jam 16:00 pegawai bersiap untuk menutup kantor dan pulang

3.1.2.6 Perbandingan Perencanaan dan Realisasi

Berdasarkan perencanaan dan realisasi yang telah dipaparkan diatas, pada aspek oprasional Ucink Rent Car terdapat beberapa ketidaksesuain, hal ini terjadi karena kurangnya promosi pada armada Pajero Sport sehingga di 3 bulan terakhir ini tidak begitu banyak yang menggunakan rental mobil pada armada tersebut. sehingga konsumen hanya menggunakan jasa rental mobil Grand Livina dan 2 unit Grand New Avanza saja. Untuk armada yang beroperasi di 3 bulan terakhir ini tidak hanya di hari kamis, jumat, sabtu dan minggu tetapi di hari biasa maupun hari libur baik itu digunakan di Yogyakarta maupun di luar Yogyakarta. Pada Tabel 3.3 akan diringkas perbandingan antara perencanaan dan realisasi aspek operasional

Tabel 3.3 Perbandingan Perencanaan dan Realisasi Aspek Operasional

Perencanaan	Realisasi	Perbandingan
<ul style="list-style-type: none"> Proses awal pelaksanaan operasional konsumen menghubungi admin Ucink Rent Car, kemudian melakukan pemesanan armada, melakukan pembookingan, pengecekan unit, penjemputan, finish, kekurangan pembayaran dibayar langsung kepada driver 	<ul style="list-style-type: none"> awalnya operasional ini dimulai dari konsumen menghubungi bagian administrasi kemudian konsumen menanyakan ada tidaknya armada yang akan digunakan, admin akan memberikan beberapa pilihan armada yang siap di gunakan, setelah konsumen memilih armada dan melakukan pembookingan pada hari yang sudah di tetapkan maka konsumen membayar DP terlebih dahulu setelah itu sisa pembayaran akan diberikan di akhir perjalanan. 	<ul style="list-style-type: none"> proses operasional di awal sesuai dengan realisasinya dan dengan proses tersebut penyampaian informasi dapat berjalan dengan lancar
<ul style="list-style-type: none"> Proses pengembalian armada dimulai dari pengecekan armada, analisis kerusakan, persetujuan perbaikan, penggantian sparepart, pencucian armada, 	<ul style="list-style-type: none"> driver kembali ke garasi untuk melakukan pengecekan ulang baik itu mesin, BBM, surat-surat, dan membersihkan armada. Jika ada kerusakan atau waktunya 	<ul style="list-style-type: none"> antara perbandingan dan realisasi sesuai, untuk pengembalian armada seperti semula dan perawatan armada lebih di perhatikan

<p>pengembalian ke garasi</p>	<p>untuk maintenance maka driver melakukan kewajibannya untuk memperbaikinya atau mengganti spearepart, kemudian armada di cuci dan kembali ke garasi kembali</p>	<p>agar armada yang akan digunakan tidak terjadi masalah yang tidak di inginkan</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Armada beroperasi di hari kamis, jumat, sabtu, dan minggu karena hari-hari tersebut banyak wisatawan berlibur di yogyakarta 	<ul style="list-style-type: none"> • Di hari biasa atau hari libur armada tetap beroperasi baik armada digunakan di wilayah Yogyakarta maupun luar kota dalam beberapa hari 	<ul style="list-style-type: none"> • Armada beroperasi di hari biasa dan hari libur, diharap dengan selalu mendapatkan transaksi di setiap harinya laba yang didapat pun juga semakin meningkat
<ul style="list-style-type: none"> • Standar operasional kerja pada driver harus memiliki SIM, armada harus di kemudikan oleh driver yang bersangkutan, memeriksa kondisi kendaraan, mematuhi semua aturan-aturan yang sudah di tetapkan oleh Ucink Rent Car 	<ul style="list-style-type: none"> • Driver harus memiliki SIM, mematuhi semua prosedur yang sudah ditetapkan Ucink Rent Car, cek pengemudi dalam keadaan sehat, memeriksa kondisi kendaraan, tidak melakukan aktivitas yang mungkin dapat mengalih konsentrasi selama kendaraan bergerak. 	<ul style="list-style-type: none"> • Menjalankan prosedur kerja sesuai standar operasional kerja agar usaha yang dilakukan Ucink Rent Car dapat berjalan sesuai dengan aktivitas bisnis dengan standar yang diharapkan.
<ul style="list-style-type: none"> • Standar operasional 	<ul style="list-style-type: none"> • Pegawai masuk kantor 	<ul style="list-style-type: none"> • Pegawai bekerja

pegawai dimulai dari jam 08:00 sampai dengan jam 16:00	jam 08:00, istirahat jam 12:00 masuk kembali jam 13:00 dan pegawai menutup kantor dan pulang jam 16:00	selama 8 jam lamanya
--	--	----------------------

3.1.3 Aspek Sumber Daya Manusia

3.1.3.1 Perencanaan Aspek Sumber Daya Manusia

Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) merupakan unsur yang penting dalam kemajuan dan pengembangan sebuah organisasi atau perusahaan. Hal ini terkait dengan manusia sebagai faktor penggerak dalam pencapaian tujuan organisasi atau perusahaan. sebagai unsur manusia yang harus selalu dikembangkan menjadi bagian dari ilmu manajemen yang disebut MSDM (Arep dan Tanjung, 2003)

(SDM) adalah salah satu faktor yang sangat penting dari sebuah organisasi, baik dalam institusi maupun perusahaan. SDM juga merupakan salah satu dari beberapa aspek yang menentukan berkembangnya suatu perusahaan. Dengan demikian perkembangan terbaru karyawan bukan hanya sebagai sumber daya, karyawan juga dianggap berupa modal atau aset yang dimiliki oleh suatu institusi atau organisasi. Secara garis besar, Sumber Daya Manusia adalah individu yang bekerja sebagai penggerak suatu organisasi, baik institusi maupun perusahaan dan berfungsi sebagai aset yang harus dilatih dan dikembangkan kemampuannya.

Proses rekrutmen dan seleksi SDM akan dilakukan owner dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan karyawan Ucink Rent Car. Beberapa karyawan yang dibutuhkan yaitu 1 orang administrasi dipegang oleh owner sendiri, 1 orang marketing dibutuhkan dengan kriteria lulusan SMA ke atas usia 25-35 tahun, dapat berkomunikasi dengan baik, aktif dengan media sosial dan memiliki jaringan yang luas, dan 2 orang driver yang profesional dan paham wilayah Yogyakarta, berbadan sehat, memiliki SIM minimal B, diutamakan berpengalaman, usia minimal 28-45 tahun, menyerahkan persyaratan yang dibutuhkan, dan melakukan kontrak langsung dengan owner.

Gaji yang akan diterima karyawan tiap bulannya yaitu di posisi owner dan administrasi akan diberikan gaji sebesar Rp 1.500.000 dan marketing sebesar Rp 1.100.000 sedangkan untuk driver sendiri terhitung saat driver melakukan transaksi langsung kepada konsumen dan akan di beri upah sebesar Rp 100.000 per transaksi.

3.1.3.2 Realisasi Aspek Sumber Daya Manusia

Realisasi aspek Sumber daya manusia yang dimaksud adalah pegawai yang dibutuhkan owner untuk membantu operasional Ucink Rent Car. Owner melakukan beberapa perencanaan perekrutan pegawai sesuai kriteria yang ditetapkan owner dan owner sendiri yang akan menyeleksi pegawai untuk membantu operasional Ucink Rent Car.

Pada awal perekrutan, owner merekrut 1 pegawai yaitu sebagai marketing dengan kriteria laki-laki usia 35 tahun, kemudian bagian administrasi sudah di

pegang oleh owner sendiri agar mempermudah dan mengetahui langsung saran dan keluhan para konsumen yang sudah merental mobil di Ucink Rent Car agar kedepannya usaha baru ini dapat berkembang sesuai dengan apa yang di inginkan para konsumen. Untuk perekrutan driver sendiri awalnya 2 driver, kemudian setelah ada penambahan 1 unit mobil baru yang bergabung di Ucink Rent Car maka owner melakukan perekrutan kembali dan total driver saat ini ada 3 orang. Owner dan driver melakukan kesepakatan sesuai dengan aturan yang sudah ditetapkan oleh owner dan driver dikontrak langsung selama 1 tahun setelah itu jika driver akan meneruskan profesinya maka driver memperpanjang kontrak tersebut.

Untuk gaji para karyawan owner menggaji karyawan di bagian marketing sebesar Rp 1.100.000 setiap bulannya, owner dan administrasi sendiri sebesar Rp 1.500.000, sedangkan untuk driver sendiri terhitung saat driver melakukan transaksi langsung kepada konsumen dan driver akan diberi upah sebesar Rp 100.000 per transaksi.

3.1.3.3 Perbandingan Perencanaan dan Realisasi

Berdasarkan pemaparan tentang perencanaan dan realisasi pada analisis sumber daya manusia, terdapat beberapa kesamaan antara perencanaan dan realisasi aspek sumber daya manusia. Adapun ketidaksamaan antara perencanaan dan realisasinya yaitu pada perencanaannya hanya 3 unit mobil saja yang beroperasi tetapi pada realisasinya di awal tahun 2018 ada penambahan 1 unit mobil Grand New Avanza yang bergabung di Ucink Rent Car dan total armada

yang dimiliki sementara Ucink Rent Car sebanyak 4 unit mobil, ini menjadi nilai positif bagi usaha tersebut karena semakin bertambahnya armada semakin bertambah pula laba yang diperoleh dan dengan penambahan armada ini diharapkan kedepannya Ucink Rent Car dapat menambah armada sendiri dan tentunya konsumen mendapat kesempatan untuk memilih berbagai varian macam armada yang disediakan rental mobil tersebut. Berikut tabel 3.4 perbandingan antara perencanaan dan realisasi aspek sumber daya manusia Ucink Rent Car.

Tabel 3.4 Perbandingan Perencanaan dan Realisasi Aspek SDM

Perencanaan	Realisasi	Perbandingan
- Merekrut 1 pegawai dan 2 driver di awal pembukaan Ucink Rent Car	- merekrut 1 pegawai dan 2 driver di awal pembukaan Ucink Rent Car, kemudian di akhir tahun 2017 kembali merekrut 1 driver	- Keputusan untuk merekrut 1 driver lagi diharapkan Ucink Rent Car dapat berjalan dengan baik
- Marketing usia 25-35 tahun Driver usia 28-45 tahun	- Usia pegawai yang direkrut owner sebagai marketing berumur 35 tahun, sedangkan usia driver rata-rata berusia 35-38 tahun.	- kriteria usia sesuai dengan kriteria perekrutan pegawai yang sudah ditetapkan oleh owner untuk standar pegawai Ucink Rent Car
- Gaji pokok yang diberikan kepada marketing sebesar Rp	- Gaji pokok marketing sebesar Rp 1.100.000	- Gaji dan insentif akan diberikan di setiap tahunnya jika

<p>1.100.000, owner sekaligus administrasi sebesar Rp 1.500.000 sedangkan driver Rp 100.000 per transaksi</p>	<p>sekaligus insentif jika memenuhi target yang sudah ditentukan, owner sekaligus administrasi Rp 1.500.000 dan driver Rp 100.000 per transaksi. Disetiap tahunnya gaji karyawan akan meningkat sebesar 5 % dilihat dari kinerja para karyawan tersebut</p>	<p>kinerja karyawan bagus dan dapat meningkatkan penjualan Ucink Rent Car.</p>
---	---	--

3.1.4 Aspek Keuangan

3.1.4.1 Perencanaan Aspek Keuangan

Menurut (Harjito dan Martono, 2002) investasi merupakan penamaan dana yang dilakukan oleh suatu perusahaan kedalam aset (aktiva) dengan harapan memperoleh pendapatan di masa yang akan datang. Dilihat dari jangka waktunya investasi dibedakan menjadi 3 macam yaitu investasi jangka pendek, investasi jangka menengah, dan investasi jangka panjang. Sedangkan dilihat dari jenis aktivitya, investasi dibedakan kedalam investasi riil dan investasi non riil / finansial. Investasi pada aktiva riil misalnya investasi tanah, gedung, mesin dan peralatan-peralatan. Adapun investasi pada aktiva non-riil misalnya investasi dalam surat-surat berharga

Perencanaan aspek keuangan bertujuan untuk membuat arah dan tujuan Ucink Rent Car dapat mengambil keputusan yang tepat terkait dengan strategi bisnis yang akan diterapkan. Adapun perencanaan aspek keuangan Ucink Rent Car dan Taxi online di 3 bulan pertama pada tahun 2018 yaitu di bulan Januari 2018 dalam perencanaannya armada Pajero Sport beroperasi hanya 1 kali, armada Grand Livina beroperasi sebanyak 10 kali di tiap paketnya, Taxi online sebanyak 21 kali, kemudian Grand New Avanza warna abu-abu beroperasi sebanyak 10 kali, Taxi online 21 kali, sedangkan Grand New Avanza warna hitam beroperasi sebanyak 10 kali, Taxi online 21 kali, sehingga laba yang didapat di bulan Januari sebesar Rp 4,224,365

Pada bulan Februari armada Pajero Sport beroperasi sebanyak 1 kali, armada Grand Livina beroperasi sebanyak 11 kali, Taxi online 17 kali, kemudian Grand New Avanza warna abu-abu beroperasi sebanyak 11 kali, Taxi online 17 kali. Sedangkan Grand New Avanza warna hitam beroperasi sebanyak 12 kali, Taxi online 17 kali, sehingga total laba yang didapat di bulan Februari sebesar Rp 4,274,365

Di bulan Maret perencanaan armada Pajero Sport beroperasi sebanyak 1 kali, armada Grand Livina beroperasi sebanyak 12 kali, Taxi online 19 kali, kemudian Grand New Avanza warna abu-abu beroperasi sebanyak 12 kali, Taxi online 19 kali, Sedangkan Grand New Avanza warna hitam beroperasi sebanyak 12 kali, Taxi online 19 kali, sehingga total laba yang didapat di bulan Maret sebesar Rp 4,924,365. perencanaan di tiap bulan ini selalu meningkat agar owner lebih serius dalam mengembangkan usaha tersebut, dan dengan semakin

bertambahnya target perencanaan diharapkan pada realisasinya hasil yang didapat lebih tinggi dari perencanaan.

3.1.4.2 Realisasi Aspek Keuangan

Realisasi aspek keuangan Rental Mobil Ucink Rent Car dan Taxi online yang diperoleh yaitu dimana pada bulan januari Pajero Sport beroperasi sebanyak 2 kali, armada Grand Livina beroperasi sebanyak 13 kali, Taxi online 18 kali, kemudian Grand New Avanza warna abu-abu beroperasi sebanyak 15 kali, Taxi online 16 kali. Sedangkan Grand New Avanza warna hitam beroperasi sebanyak 12 kali, Taxi online 19 kali, sehingga total laba yang didapat di bulan januari sebesar Rp 5,724,365

Sedangkan pada bulan Februari armada Pajero Sport beroperasi sebanyak 1 kali, armada Grand Livina beroperasi sebanyak 15 kali, Taxi online 13 kali, kemudian Grand New Avanza warna abu-abu beroperasi sebanyak 16 kali, Taxi online 12 kali, Sedangkan Grand New Avanza warna hitam beroperasi sebanyak 14 kali, Taxi online 14 kali, sehingga total laba yang didapat di bulan februari sebesar Rp 5,324,365

Kemudian pada bulan Maret armada Pajero Sport beroperasi sebanyak 1 kali, armada Grand Livina beroperasi sebanyak 17 kali, Taxi online 14 kali, kemudian Grand New Avanza warna abu-abu beroperasi sebanyak 18 kali, Taxi online 13 kali. Sedangkan Grand New Avanza warna hitam beroperasi sebanyak 15 kali, Taxi online 16 kali, sehingga total laba yang didapat di bulan februari sebesar Rp 6,249,365

Realisasi pada aspek keuangan diperoleh hasil bahwa tiap bulan laba yang dihasilkan meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen mulai percaya dan loyal dengan adanya promo yang owner berikan sehingga konsumen tertarik dan akan menggunakan jasa Ucink Rent Car kapanpun konsumen butuhkan. Pelayanan, keamanan, kenyamanan dan promosi tetap akan diberikan kepada konsumen yang akan menggunakan jasa rental mobil Ucink Rent Car.

3.1.4.3 Perbandingan Perencanaan dan Realisasi

Menurut (Harjito dan Martono, 2002) investasi merupakan penamaan dana yang dilakukan oleh suatu perusahaan kedalam aset (aktiva) dengan harapan memperoleh pendapatan di masa yang akan datang. Dilihat dari jangka waktunya investasi dibedakan menjadi 3 macam yaitu investasi jangka pendek, investasi jangka menengah, dan investasi jangka panjang. Sedangkan dilihat dari jenis aktivitya, investasi dibedakan kedalam investasi riil dan investasi non riil / finansial. Investasi pada aktiva riil misalnya investasi tanah, gedung, mesin dan peralatan-peralatan. Adapun investasi pada aktiva non-riil misalnya investasi dalam surat-surat berharga

Perencanaan aspek keuangan bertujuan untuk membuat arah dan tujuan Ucink Rent Car agar dapat mengambil keputusan yang tepat terkait dengan strategi bisnis yang akan diterapkan. Berdasarkan proyeksi perhitungan perencanaan dan realisasi laporan laba rugi Ucink Rent Car selama 3 bulan terhitung dari bulan Januari 2018 –Maret 2018, Ucink Rent Car mampu

beroperasi secara maksimal dengan penambahan 1 unit armada baru yang bergabung dengan Ucink Rent Car.

Dimana pada perencanaan di bulan Januari 2018 Pajero Sport beroperasi 1 kali sedangkan pada realisasinya beroperasi 2 kali. Pada armada Grand Livina perencanaannya beroperasi sebanyak 12 kali, Taxi online 21 kali, sedangkan realisasinya beroperasi sebanyak 13 kali, Taxi online 18 kali. Pada armada Grand New Avanza warna abu-abu perencanaan beroperasi 12 kali, Taxi online 21 kali, sedangkan realisasinya beroperasi sebanyak 15 kali, Taxi online 16 kali. Pada armada Grand New Avanza warna hitam perencanaannya beroperasi sebanyak 10 kali, Taxi online 21 kali, sedangkan realisasinya beroperasi sebanyak 12 kali, Taxi online 19 kali. Sehingga perencanaan total penjualan sebanyak 94 kali sedangkan realisasinya sebanyak 95 kali, hal ini diartikan bahwa ada peningkatan sebesar 17% antara perencanaan dan realisasi penjualan di bulan Januari. Perkiraan perencanaan keuntungan yang di buat Ucink Rent Car di bulan Januari ini sebesar Rp 4,224,365 dan pada realisasinya penjualan Ucik Rent Car mengalami peningkatan maka laba yang di peroleh Ucink Rent Car pun juga meningkat dari perencanaan, yaitu sebesar Rp 5,724,365

Pada perencanaan di bulan Februari 2018 Pajero Sport beroperasi 1 kali sedangkan pada realisasinya beroperasi 2 kali. Pada armada Grand Livina perencanaannya beroperasi sebanyak 13 kali, Taxi online 17 kali, sedangkan realisasinya beroperasi sebanyak 15 kali, Taxi online 13 kali. Pada armada Grand New Avanza warna abu-abu perencanaan beroperasi 13 kali, Taxi online 17 kali, sedangkan realisasinya beroperasi sebanyak 16 kali, Taxi online 12 kali. Pada

armada Grand New Avanza warna hitam perencanaannya beroperasi sebanyak 11kali, Taxi online 17 kali, sedangkan realisasinya beroperasi sebanyak 14 kali, Taxi online 14 kali. Sehingga perencanaan total penjualan sebanyak 85 kali sedangkan realisasinya sebanyak 85 kali, hal ini diartikan bahwa ada peningkatan sebesar 12% antara perencanaan dan realisasi penjualan di bulan Februari. Perkiraan perencanaan keuntungan yang di buat Ucink Rent Car di bulan Februari ini sebesar Rp 4,274,365 dan pada realisasinya penjualan Ucik Rent Car mengalami peningkatan maka laba yang di peroleh Ucink Rent Car pun juga meningkat dari perencanaan, yaitu sebesar Rp 5,324,365

Sedangkan pada perencanaan di bulan Maret 2018 armada Pajero Sport beroperasi 1 kali sedangkan pada realisasinya beroperasi 1 kali. Pada armada Grand Livina perencanaannya beroperasi sebanyak 14 kali, Taxi online 19 kali, sedangkan realisasinya beroperasi sebanyak 17 kali, Taxi online 14 kali. Pada armada Grand New Avanza warna abu-abu perencanaan beroperasi 14 kali, Taxi online 19 kali, sedangkan realisasinya beroperasi sebanyak 18 kali, Taxi online 13 kali. Pada armada Grand New Avanza warna hitam perencanaannya beroperasi sebanyak 12 kali, Taxi online 19 kali, sedangkan realisasinya beroperasi sebanyak 15 kali, Taxi online 16 kali. Sehingga perencanaan total penjualan sebanyak 94 kali sedangkan realisasinya sebanyak 94 kali, hal ini diartikan bahwa ada peningkatan sebesar 14% antara perencanaan dan realisasi penjualan di bulan Maret. Perkiraan perencanaan keuntungan yang di buat Ucink Rent Car di bulan Maret ini sebesar Rp 4,924,365 dan pada realisasinya penjualan Ucik Rent Car

tersebut mengalami peningkatan, sehingga laba yang di peroleh Ucink Rent Car pun juga meningkat dari perencanaan, yaitu sebesar Rp 6,249,365

Adapun perencanaan dan realisasi pada aspek keuangan bagian pendapatan atau penjualan dan Laporan Laba Rugi Ucink Rent Car selama 3 bulan di bulan Januari – Maret 2018. Pada Tabel 3.5 akan diringkas perbandingan antara perencanaan dan realisasi pada aspek keuangan Ucink Rent Car.

Tabel 3.5 Perbandingan perencanaan dan realisasi Penjualan selama 3 bulan (Januari – Maret 2018)

- Pendapatan / Penjualan 3 bulan (Januari – Maret)

No	Rental Mobil	Januari 2018					
		Perencanaan			Realisasi		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)	Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot						
	6 jam	0	1,500,000	0	1	1,500,000	1,500,000
	12 jam	1	1,750,000	1,750,000	1	1,750,000	1,750,000
	18 jam	0	2,000,000	0	0	2,000,000	0
	24 jam	0	2,250,000	0	0	2,250,000	0
	Taxi Online	0	0	0	0	0	0
2	Grand Livina						
	6 jam	2	350,000	700,000	4	350,000	1,400,000
	12 jam	4	450,000	1,800,000	6	450,000	2,700,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000	2	550,000	1,100,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000	1	650,000	650,000
	Taxi Online	21	200,000	4,200,000	18	200,000	3,600,000
3	Grand New Avanza (A)						
	6 jam	2	350,000	700,000	4	350,000	1,400,000
	12 jam	4	450,000	1,800,000	6	450,000	2,700,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000	3	550,000	1,650,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000	2	650,000	1,300,000
	Taxi Online	21	200,000	4,200,000	16	200,000	3,200,000
4	Grand New Avanza (H)						
	6 jam	2	350,000	700,000	2	350,000	700,000
	12 jam	4	450,000	1,800,000	5	450,000	2,250,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000	3	550,000	1,650,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000	2	650,000	1,300,000
	Taxi Online	21	200,000	4,200,000	19	200,000	3,800,000
	Total Penjualan	94		24,850,000	95		28,850,000

No	Rental Mobil	Februari 2018					
		Perencanaan			Realisasi		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)	Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot						
	6 jam	0	1,500,000	0	0	1,500,000	0
	12 jam	1	1,750,000	1,750,000	1	1,750,000	1,750,000
	18 jam	0	2,000,000	0	0	2,000,000	0
	24 jam	0	2,250,000	0	0	2,250,000	0
	Taxi Online	0	0	0	0	0	0
2	Grand Livina						
	6 jam	2	350,000	700,000	3	350,000	1,050,000
	12 jam	5	450,000	2,250,000	8	450,000	3,600,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000	2	550,000	1,100,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000	2	650,000	1,300,000
	Taxi Online	17	200,000	3,400,000	13	200,000	2,600,000
3	Grand New Avanza (A)						
	6 jam	2	350,000	700,000	5	350,000	1,750,000
	12 jam	5	450,000	2,250,000	7	450,000	3,150,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000	2	550,000	1,100,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000	2	650,000	1,300,000
	Taxi Online	17	200,000	3,400,000	12	200,000	2,400,000
4	Grand New Avanza (H)						
	6 jam	2	350,000	700,000	3	350,000	1,050,000
	12 jam	5	450,000	2,250,000	5	450,000	2,250,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000	4	550,000	2,200,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000	2	650,000	1,300,000
	Taxi Online	17	200,000	3,400,000	14	200,000	2,800,000
	Total Penjualan	85		24,600,000	85		27,900,000

No	Rental Mobil	Maret 2018					
		Perencanaan			Realisasi		
		Penjualan	Harga	Total (Rp)	Penjualan	Harga	Total (Rp)
1	Pajero Spot						
	6 jam	0	1,500,000	0	0	1,500,000	0
	12 jam	1	1,750,000	1,750,000	1	1,750,000	1,750,000
	18 jam	0	2,000,000	0	0	2,000,000	0
	24 jam	0	2,250,000	0	0	2,250,000	0
	Taxi Online	0	0	0	0	0	0
2	Grand Livina						
	6 jam	2	350,000	700,000	4	350,000	1,400,000
	12 jam	6	450,000	2,700,000	8	450,000	3,600,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000	3	550,000	1,650,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000	2	650,000	1,300,000
	Taxi Online	19	200,000	3,800,000	14	200,000	2,800,000
3	Grand New Avanza (A)						
	6 jam	2	350,000	700,000	4	350,000	1,400,000
	12 jam	6	450,000	2,700,000	8	450,000	3,600,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000	3	550,000	1,650,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000	3	650,000	1,950,000
	Taxi Online	19	200,000	3,800,000	13	200,000	2,600,000
4	Grand New Avanza (H)						
	6 jam	2	350,000	700,000	3	350,000	1,050,000
	12 jam	6	450,000	2,700,000	6	450,000	2,700,000
	18 jam	2	550,000	1,100,000	4	550,000	2,200,000
	24 jam	2	650,000	1,300,000	2	650,000	1,300,000
	Taxi Online	19	200,000	3,800,000	16	200,000	3,200,000
	Total Penjualan	94		26,750,000	94		30,950,000

Tabel 3.6 Rincian Biaya Variabel

No	Rental Mobil	Harga	Total
1	Pajero Spot		
	6 jam		
	Sewa Mobil	500,000	700,000
	Gaji Driver	100,000	
	BBM	100,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	600,000	800,000
	Gaji Driver	100,000	
	BBM	100,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	700,000	950,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	100,000	
	24 jam		
	Sewa Mobil	800,000	1,100,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	

No	Rental Mobil	Harga	Total
2	Grand Livina		
	6 jam		
	Sewa Mobil	0	200,000
	Gaji Driver	100,000	
	BBM	100,000	
	12 jam		,
	Sewa Mobil	0	200,000
	Gaji Driver	100,000	
	BBM	100,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	0	250,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	100,000	
	24 jam		
	Sewa Mobil	0	300,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	

No	Rental Mobil	Harga	Total
3	Grand New Avanza (A)		
	6 jam		
	Sewa Mobil	100,000	300,000
	Gaji Driver	100,000	
	BBM	100,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	150,000	350,000
	Gaji Driver	100,000	
	BBM	100,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	150,000	400,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	100,000	
	24 jam		
	Sewa Mobil	150,000	450,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	

No	Rental Mobil	Harga	Total
4	Grand New Avanza (H)		
	6 jam		
	Sewa Mobil	100,000	300,000
	Gaji Driver	100,000	
	BBM	100,000	
	12 jam		
	Sewa Mobil	150,000	350,000
	Gaji Driver	100,000	
	BBM	100,000	
	18 jam		
	Sewa Mobil	150,000	400,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	100,000	
	24 jam		
	Sewa Mobil	150,000	450,000
	Gaji Driver	150,000	
	BBM	150,000	

Tabel 3.7 Perbandingan Perencanaan dan Realisasi Laba Rugi Selama 3 Bulan

No	Keterangan	Januari 2018					
		Perencanaan			Realisasi		
		Harga	Sewa	Total (Rp)	Harga	Sewa	Total (Rp)
1	Biaya Variabel						
	1. Sewa Mobil, Driver, BBM						
	Pajero Sport						
	6 jam	700,000	0	0	700,000	1	700,000
	12 jam	800,000	1	800,000	800,000	1	800,000
	18 jam	950,000	0	0	950,000	0	0
	24 jam	1,100,000	0	0	1,100,000	0	0
	Taxi Online	0	0	0	0	0	0
	2. Driver, BBM						
	Grand Livina						
	6 jam	200,000	2	400,000	200,000	4	800,000
	12 jam	200,000	4	800,000	200,000	6	1,200,000
	18 jam	250,000	2	500,000	250,000	2	500,000
	24 jam	300,000	2	600,000	300,000	1	300,000
	Taxi Online	0	21	0	0	18	0
	3. Sewa Mobil, Driver, BBM						
	Grand New Avanza (A)						
	6 jam	300,000	2	600,000	300,000	4	1,200,000
	12 jam	350,000	4	1,400,000	350,000	6	2,100,000
	18 jam	400,000	2	800,000	400,000	3	1,200,000
	24 jam	450,000	2	900,000	450,000	2	900,000
	Taxi Online	150,000	21	3,150,000	150,000	16	2,400,000

	4. Sewa Mobil, Driver, BBM						
	Grand New Avanza (H)						
	6 jam	300,000	2	600,000	300,000	2	600,000
	12 jam	350,000	4	1,400,000	350,000	5	1750,000
	18 jam	400,000	2	800,000	400,000	3	1200,000
	24 jam	450,000	2	900,000	450,000	2	900,000
	Taxi Online	150,000	21	3,150,000	150,000	19	2850,000
	Total Biaya Variabel		94	16,800,000		95	19400,000
2	Biaya Tetap						
	Gaji Karyawan	2,600,000		2,600,000	2,600,000		2,600,000
	Telepon + Internet	300,000		300,000	300,000		300,000
	Maintenance kendaraan	200,000		200,000	100,000		100,000
	Listrik PLN	200,000		200,000	200,000		200,000
	Promosi	225,000		225,000	225,000		225,000
	Penyusutan	300,635		300,635	300,635		300,635
	Total Biaya Tetap			3,825,635			3,725,635
	Total Biaya			20,625,635			23,125,635
	Total Penjualan			24,850,000			28,850,000
	Total Biaya			20,625,635			23,125,635
	Laba			4,224,365			5,724,364

No	Keterangan	Februari 2018					
		Perencanaan			Realisasi		
		Harga	Sewa	Total (Rp)	Harga	Sewa	Total (Rp)
1	Biaya Variabel						
	1. Sewa Mobil, Driver, BBM						
	Pajero Sport						
	6 jam	700,000	0	0	700,000	0	0
	12 jam	800,000	1	800,000	800,000	1	800,000
	18 jam	950,000	0	0	950,000	0	0
	24 jam	1,100,000	0	0	1,100,000	0	0
	Taxi Online	0	0	0	0	0	0
	2. Driver, BBM						
	Grand Livina						
	6 jam	200,000	2	400,000	200,000	3	600,000
	12 jam	200,000	5	1,000,000	200,000	8	1,600,000
	18 jam	250,000	2	500,000	250,000	2	500,000
	24 jam	300,000	2	600,000	300,000	2	600,000
	Taxi Online	0	17	0	0	13	0
	3. Sewa Mobil, Driver, BBM						
	Grand New Avanza (A)						
	6 jam	300,000	2	600,000	300,000	5	1,500,000
	12 jam	350,000	5	1,750,000	350,000	7	2,450,000
	18 jam	400,000	2	800,000	400,000	2	800,000
	24 jam	450,000	2	900,000	450,000	2	900,000
	Taxi Online	150,000	17	2,550,000	150,000	12	1,800,000

	4. Sewa Mobil, Driver, BBM						
	Grand New Avanza (H)						
	6 jam	300,000	2	600,000	300,000	3	900,000
	12 jam	350,000	5	1,750,000	350,000	5	1,750,000
	18 jam	400,000	2	800,000	400,000	4	1,600,000
	24 jam	450,000	2	900,000	450,000	2	900,000
	Taxi Online	150,000	17	2550,000	150,000	14	2,100,000
	Total Biaya Variabel		85	16,500,000		85	18,800,000
2	Biaya Tetap						
	Gaji Karyawan	2,600,000		2,600,000	2,600,000		2,600,000
	Telepon + Internet	300,000		300,000	300,000		300,000
	Maintenance kendaraan	200,000		200,000	150,000		150,000
	Listrik PLN	200,000		200,000	200,000		200,000
	Promosi	225,000		225,000	225,000		225,000
	Penyusutan	300,635		300,635	300,635		300,635
	Total Biaya Tetap			3,825,635			3,775,635
	Total Biaya			20,325,635			22,575,635
	Total Penjualan			24,600,000			27,900,000
	Total Biaya Variabel			20,325,635			22,575,635
	Laba			4,274,365			5,324,365

No	Keterangan	Maret 2018					
		Perencanaan			Realisasi		
		Harga	Sewa	Total (Rp)	Harga	Sewa	Total (Rp)
1	Biaya Variabel						
	1. Sewa Mobil, Driver, BBM						
	Pajero Sport						
	6 jam	700,000	0	0	700,000	0	0
	12 jam	800,000	1	800,000	800,000	1	800,000
	18 jam	950,000	0	0	950,000	0	0
	24 jam	1,100,000	0	0	1,100,000	0	0
	Taxi Online	0	0	0	0	0	0
	2. Driver, BBM						
	Grand Livina						
	6 jam	200,000	2	400,000	200,000	4	800,000
	12 jam	200,000	6	1,200,000	200,000	8	1,600,000
	18 jam	250,000	2	500,000	250,000	3	750,000
	24 jam	300,000	2	600,000	300,000	2	600,000
	Taxi Online	0	19	0	0	14	0
	3. Sewa Mobil, Driver, BBM						
	Grand New Avanza (A)						
	6 jam	300,000	2	600,000	300,000	4	1,200,000
	12 jam	350,000	6	2,100,000	350,000	8	2,800,000
	18 jam	400,000	2	800,000	400,000	3	1,200,000
	24 jam	450,000	2	900,000	450,000	3	1,350,000
	Taxi Online	150,000	19	2,850,000	150,000	13	1,950,000

	4. Sewa Mobil, Driver, BBM						
	Grand New Avanza (H)						
	6 jam	300,000	2	600,000	300,000	3	900,000
	12 jam	350,000	6	2,100,000	350,000	6	2,100,000
	18 jam	400,000	2	800,000	400,000	4	1,600,000
	24 jam	450,000	2	900,000	450,000	2	900,000
	Taxi Online	150,000	19	2,850,000	150,000	16	2,400,000
	Total Biaya Variabel		94	18,000,000		94	20,950,000
2	Biaya Tetap						
	Gaji Karyawan	2,600,000		2,600,000	2,600,000		2,600,000
	Telepon + Internet	300,000		300,000	300,000		300,000
	Maintenance kendaraan	200,000		200,000	125,000		125,000
	Listrik PLN	200,000		200,000	200,000		200,000
	Promosi	225,000		225,000	225,000		225,000
	Penyusutan	300,635		300,635	300,635		300,635
	Total Biaya Tetap			3,825,635			3,750,635
	Total Biaya			21,82,5635			24,700,635
	Total Penjualan			26,750,000			30,950,000
	Total Biaya Variabel			21,82,5635			24,700,635
	Laba			4,924,365			6,249,365

3.2 Analisis Khusus (Pemasaran)

Aspek ini secara khusus membahas di bidang pemasaran. Kegiatan pemasaran terdiri dari unsur 4P yakni produk, (*product*), harga (*price*), promosi (*promosi*) dan saluran distribusi (*place*). Pemasaran terjadi pada saat pemasar melakukan kegiatan semua bauran pemasaran yang terdiri dari produksi, promosi, penetapan harga dan penyaluran produk dari produsen hingga sampai ke konsumen, Sehingga pemasaran merupakan kegiatan perusahaan untuk menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan dan menawarkan pertukaran nilai kepada pelanggan, klien, rekan dan komunitas sosial lainnya (AMA, 2008). Semua unsur 4P tersebut yang dilakukan oleh Ucink Rent Car guna menciptakan keunggulan bersaing dalam lingkungan bisnis rental mobil.

3.2.1 Aspek Produk (*Product*)

Melalui produk, Ucink Rent Car melakukan sejumlah usaha untuk menghasilkan respon yang diinginkan dari pasar sasaran. Respon pasar sasaran ditunjukkan dari keinginan untuk menggunakan jasa rental mobil yang ditawarkan oleh Ucink Rent Car. Respon ini merupakan sikap umpan balik yang terjadi antara penjual dan pembeli. Produk mencakup segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan kebutuhan atau keinginan konsumen (Kotler dan Keller, 2012).

Produk yang ditawarkan oleh Ucink Rent Car adalah sebuah mobil pribadi seperti Pajero Sport, Grand Livina dan Grand New Avanza yang menyasar konsumen wisatawan baik dalam negeri maupun luar negeri yang berlibur di

Yogyakarta. Berbagai macam armada yang ditawarkan Ucink Rent Car kepada konsumen diharapkan konsumen dapat memilih armada sesuai apa yang diinginkan. Ucink Rent Car pun juga menyediakan beberapa paket yang ditawarkan baik itu 6 jam, 12 jam, 18 jam dan 24 jam agar konsumen dapat menggunakan jasa rental mobil Ucink Rent Car sesuai dengan kebutuhannya.

Keberadaan jasa rental mobil Ucink Rent Car juga tidak lepas dari upaya meningkatkan citra jasa supaya lebih tepat dalam menasar konsumen. Dengan menggunakan armada yang baru minimal 5 tahun dari tahun sekarang, armada yang bersih, nyaman dan aman dengan driver yang profesional dan ramah akan menciptakan konsumen yang loyal, sehingga diharapkan konsumen dapat menggunakan jasa rental mobil Ucink Rent Car kembali

3.2.2 Aspek Harga (*Price*)

Dari sudut pandang pemasaran, harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya termasuk barang dan jasa yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa (Kotler dan Keller, 2012). Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi sebuah perusahaan, sedangkan ketiga unsur lainnya adalah, produk, distribusi dan promosi menyebabkan timbulnya biaya pengeluaran. Harga juga dapat diungkapkan dengan beberapa istilah seperti tarif, sewa, bunga, premium, komisi, upah, gaji dan sebagainya (Tjiptono, 2008).

Penentuan harga bagi rental mobil Ucink Rent Car tentu menjadi suatu aspek yang sangat diperhatikan. Penentuan harga akan membentuk sebuah

persepsi dari konsumen atas produk yang dijual oleh Ucink Rent Car. Strategi penetapan harga yang dilakukan oleh Ucink Rent Car juga akan membantu produk dinaikkan citra mereknya di mata konsumen. Disamping itu harga merupakan unsur bauran yang bersifat fleksibel, yang artinya dapat diubah dengan cepat (Kotler dan Keller, 2009).

Penentuan harga rental mobil menjadi tantangan tersendiri bagi para penyedia jasa rental mobil. Urusan ini bukanlah hal yang remeh, harus dipertimbangkan serta diperhitungkan dengan matang. Karena jika tidak demikian, kesalahan langkah dan keputusan yang diambil bisa berakibat fatal pada bisnis yang dirintis. Dalam hal ini, ada beberapa hal yang mejadi pertimbangan Ucink Rent Car untuk menetapkan tinggi atau rendahnya harga jual produk yakni (Alma, 2003):

1. Jenis dan harga mobil yang disewakan

Jenis dan harga armada menjadi pertimbangan utama dalam menentukan harga sewa mobil Ucink Rent Car karena perbedaan jenis inilah yang menyebabkan perbedaan harga beli. Hal ini sangat wajar dalam bisnis sewa mobil, khususnya di daerah perkotaan. Konsumen pada umumnya telah menyadari bahwa harga sewa mobil yang mereka sewa mengikuti harga beli mobil tersebut. Oleh karena itu, owner tak perlu lagi untuk mematok harga tinggi dan mematok harga sewajarnya untuk mobil yang biasa digunakan oleh masyarakat pada umumnya

2. Durasi sewa mobil

Semakin lama durasi konsumen dalam menyewa mobil, maka biaya sewa yang harus dikeluarkan akan bertambah mahal. Hal ini wajar dan telah menjadi pemahaman umum, maka owner memberikan beberapa paket durasi waktu sewa dalam bentuk paket durasi waktu sewa. Ada paket *short time* (waktu pendek), medium (sedang), dan juga paket long (panjang) seperti 6 jam, 12 jam, 18 jam dan 24 jam. Tentu saja dengan berbagai pilihan harga yang telah disesuaikan.

3. Waktu atau momen sewa

Di Indonesia, menyewa mobil menjadi sesuatu yang lumrah dilakukan oleh masyarakat. Permintaan akan jasa sewa mobil ini juga kian meningkat dari tahun ke tahun. Sedangkan lonjakan permintaan biasanya terjadi di beberapa waktu atau momen tertentu seperti saat hari raya atau momen hari besar keagamaan, liburan sekolah, atau saat akhir pekan. Di waktu dan momen seperti ini harga sewa mobil mengalami kenaikan. Hal ini dapat menjadi pertimbangan owner Ucink Rent Car yang baru merintis usahanya dalam menentukan harga sewa.

4. Biaya perawatan mobil

Setiap mobil pasti memerlukan perawatan agar kondisi dan tampilannya terlihat prima. Mulai dari perawatan interior seperti tempat duduk, kebersihan interior, servis layanan multimedia sampai dengan perawatan eksterior seperti cat mobil, spare part, mesin dan lain sebagainya. Hal ini wajib menjadi pertimbangan dalam menentukan harga sewa mobil karena

terkadang beberapa jenis mobil memerlukan perawatan khusus dengan harga yang tak murah.

5. Fasilitas yang diberikan

Fasilitas memiliki hal yang penting sebagai salah satu daya tarik untuk menggaet banyak pelanggan. Fasilitas tersebut juga bisa menjadi salah satu pertimbangan owner dalam menentukan harga rental mobil Ucink Rent Car.

Berdasarkan pertimbangan di atas, implementasi Ucink Rent Car dalam menetapkan strategi penetapan harga dilakukan dengan memberikan diskon atau free 1 jam kepada konsumen yang menggunakan jasa rental mobil Ucink Rent Car disetiap paket yang ditawarkan.

3.2.3 Aspek Promosi (*Promotion*)

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Promosi merupakan kegiatan yang dimaksudkan untuk menyampaikan atau mengkomunikasikan suatu produk kepada pasar sasaran untuk memberi informasi tentang keistimewaan, kegunaan dan yang paling penting adalah tentang keberadaannya, untuk mengubah sikap ataupun untuk mendorong orang-orang supaya bertindak (Tjiptono, 2008). Keberhasilan Ucink Rent Car memasarkan produknya ditentukan dari bagaimana proses komunikasi atau cara penyampaian informasi yang dilakukan guna menarik minat konsumen untuk menggunakan jasa rental mobil secara berulang.

Implementasi yang dilakukan Ucink Rent Car dalam menyampaikan informasi jasa rental mobil Ucink Rent Car ditunjukkan sebagai berikut

1. Relasi Publik

Ucink Rent Car melakukan komunikasi atau promosi jasa rental mobil dengan memberikan informasi secara langsung kepada konsumen. Dimana pada usaha rental mobil Ucink Rent Car, tidak hanya membuka usaha jasa penyewaan rental mobil saja, tetapi juga melakukan double job yaitu bekerjasama dengan salah satu perusahaan taxi online dan tour and travel sehingga armada dalam setiap harinya tetap beroperasi dan tidak hanya menunggu orderan saja dari konsumen yang akan menyewa mobil tersebut.

Strategi yang dilakukan Ucink Rent Car untuk menambah relasi konsumen yaitu setiap harinya driver dengan pelanggan yang menggunakan jasa taxi online secara langsung akan melakukan promosi memperkenalkan adanya jasa rental mobil Ucink Rent Car dan Tour and Travel dengan memberikan kartu nama. Driver pun juga memberikan informasi tentang paket dan harga yang ditawarkan kepada konsumen.

2. Publisitas

Publisitas dilakukan dengan cara memanfaatkan jaringan internet untuk memasarkan tentang adanya usaha rental mobil Ucink Rent Car yang ada di Yogyakarta. pemanfaatan jaringan internet ini mempromosikan produk di Instagram dan Facebook dimana kebanyakan konsumen memiliki aplikasi tersebut dan setiap harinya tidak lepas dari HP untuk selalu

update, sehingga hal ini meyakinkan owner bahwa pemanfaatan promosi melalui jejaring sosial lebih efisien.

Hal ini dibuktikan dengan banyaknya konsumen yang menggunakan jasa rental mobil Ucink Rent Car mengetahui informasi tersebut dari sosial media.

3. Promosi Penjualan

Promosi penjualan dilakukan untuk merangsang atau mengajak konsumen maupun pelanggan untuk menggunakan jasa rental mobil Ucink Rent Car. konsumen sangatlah tertarik dengan adanya discount atau free yang diberikan kepada konsumen oleh penjual ketika akan melakukan suatu transaksi apapun agar konsumen tertarik dan diharapkan konsumen akan setia dalam melakukan transaksi kepada penjual yang bersangkutan.

Hal ini juga diterapkan pada usaha rental mobil Ucink Rent Car, dimana ditahun pertama owner memberikan free 1 jam kepada konsumen yang telah menggunakan jasa rental mobil Ucink Rent Car di setiap paketnya. Memberikan free 1 jam ini bertujuan untu memberikan kenyamanan dan tidak tergesa-gesa saat malakukan perjalanan dan diharap konsumen loyal dan dapat menggunakan jasa rental mobil kembali.

4. Penjualan langsung

Penjualan langsung merupakan sistem pemasaran yang bersifat interaktif yang memanfaatkan satu atau beberapa media iklan untuk menimbulkan respon terukur atau transaksi di sembarang lokasi. Dengan memanfaatkan tingginya penggunaan sosial media terutama Instagram dan

Facebook, Ucink Rent Car lebih memilih menggunakan media tersebut sebagai wadah untuk menjual produk secara langsung walau masih ada media lain seperti Yogart, BBM, Line juga dimanfaatkan untuk melakukan penjualan.

Selain itu penjualan secara langsung juga dapat dilakukan konsumen seperti konsumen dapat datang langsung ke kantor agar lebih yakin tentang keberadaan rental mobil Ucink Rent Car. Konsumen juga dapat langsung melihat armada dan memilih kemudian langsung membooking armada tersebut untuk digunakannya.

3.2.4 Aspek Saluran Distribusi

Tempat merupakan tempat atau lokasi yang dituju, bagaimana saluran distribusinya, berapa banyak saluran, dan kondisi para penyalur yang akan diperlukan (Alma, 2003). Tempat penjualan lebih mengarah dimana produk tersebut dijual supaya diketahui oleh konsumen. Seiring dengan semakin berkembangnya teknologi informasi, tentang keberadaan tempat secara langsung atau fisik menjadi disaingi dengan adanya saluran penjualan melalui media (*online*) sehingga menimbulkan saluran distribusi yang baru. Saluran distribusi merupakan suatu perangkat organisasi yang saling tergantung dalam menyediakan produk atau jasa untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis (Kotler dan Keller, 2009).

Keberadaan saluran distribusi melalui media sosial memberikan kemudahan bagi Ucink Rent Cat dalam menawarkan jasa rental mobil. Dengan

memanfaatkan sosial media Instagram dan Facebook yang diklaim sebagai media yang tepat untuk mempromosikan jasa rental mobil Ucink Rent Car ditandai dengan tingkat respon konsumen terus mengalami peningkatan yang ditandai dengan semakin meningkatnya jumlah *followers* (pengikut) yang mengikuti akun tersebut.

Saluran distribusi melalui media sosial ini dipilih karena faktor pertimbangan, dimana konsumen lebih mudah untuk melakukan transaksi tanpa harus datang ke kantor. Konsumen terlebih dahulu menghubungi pihak administrasi Ucink Rent Car untuk mencari informasi tentang armada yang ada di Ucink Rent Car, kemudian konsumen tersebut memilih armada, jika armada yang dibutuhkan ada dan harga sesuai maka langsung melakukan pemesanan dan membayar DP terlebih dahulu agar armada tersebut tidak digunakan oleh konsumen lain yang akan menggunakan jasa rental mobil.

Setelah melakukan pemesanan maka secara langsung pada hari yang sudah di sepakati driver tersebut langsung pergi ketempat tujuan menjemput konsumen, sehingga hal ini lebih menghemat waktu, tenaga, dan memudahkan konsumen tanpa harus datang ke kantor Ucink Rent Car hanya cukup driver dan armada yang telah diboooking saja yang mendatangi konsumen .

BAB 4

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Penerapan praktek bisnis Ucink Rent Car ditunjukkan dari Aspek Pemasaran, Operasional, SDM dan keuangan, yang mana dapat disimpulkan sebagai berikut :

a. Keputusan Aspek Pemasaran

- Keputusan produk : Ucink Rent Car menggunakan armada Pajero Sport, Grand Livina, Grand New Avanza warna abu-abu dan Grand New Avanza warna hitam
- Keputusan harga : Ucink Rent Car menawarkan jasa rental mobil dengan paket 6 jam, 12 jam, 18 jam dan 24 jam dengan harga yang terjangkau dan memberikan promo free 1 jam di setiap paket yang ditawarkan
- Keputusan promosi : yang dilakukan driver Ucink Rent Car yaitu memberikan informasi secara langsung tentang keberadaan rental mobil Ucink Rent Car kepada konsumen dengan memberikan kartu nama, selain itu juga mempromosikan di sosial media melalui Instagram dan Facebook.

- Keputusan saluran distribusi : saluran distribusi Ucink Rent Car melalui media sosial
- b. Keputusan Aspek Operasional
- Proses awal : konsumen menghubungi admin mencari informasi dan melakukan pemesanan, kemudian driver mengantar sesuai tujuan
 - Proses pengembalian : pengecekan armada dan pengembalian ke garasi
 - Standar kerja : Ucink Rent Car menggunakan Standar Operasional Prosedur (SOP) sebagai standar kerja baik driver maupun karyawan
- c. Keputusan Aspek Sumber Daya Manusia
- Rekrutmen : Ucink Rent Car merekrut 1 driver karena ada tambahan 1 unit mobil baru yang bergabung di Ucink Rent Car
 - Gaji : gaji yang diterima karyawan tiap bulannya yaitu owner sekaligus administrasi Rp 1.500.000, marketing Rp 1.100.000 sedangkan driver Rp 100.000 per transaksi
- d. Keputusan Aspek Keuangan
- Investasi : investasi awal usaha rental mobil Ucink Rent Car sebesar Rp 185.000.000
 - Pendapatan : pendapatan yang diperoleh Ucink Rent Car di bulan januari sebesar Rp 28.850.000, Februari Rp 27.900.000, dan Maret sebesar Rp 30,950.000

- Laba : Penjualan rental mobil Ucink Rent Car mengalami peningkatan dari bulan januari sampai maret dalam masa peninjauan, realisasi laba yang diperoleh di bulan pertama sebesar Rp.5,724,365, kemudian di bulan ke dua laba yang diperoleh sebesar Rp. 5,324,365 dan di bulan ke tiga Ucink Rent Car mendapatkan laba sebesar Rp.6,249,365.

Dari data yang diperoleh, menunjukkan meningkatnya penjualan Ucink Rent Car yang berarti minat konsumen terhadap rental mobil Ucink Rent Car baik.

4.2 Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan diatas, menunjukkan bahwa secara keseluruhan hasil yang diperoleh rental mobil Ucink Rent Car mampu mencapai target dan melampaui target yang sudah ditetapkan dalam perencanaan. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha rental mobil Ucink Rent Car memiliki prospek yang baik untuk kedepannya, karena perkembangan rental mobil di Yogyakarta dari waktu ke waktu mengalami peningkatan dan konsumen khususnya wisatawan lebih konsumtif dalam memilih jasa rental mobil. Oleh karena itu, rekomendasi laporan praktek bisnis selanjutnya berupa:

- a. Untuk para pelaku usaha atau bisnis, bisa memilih jenis bisnis yang memang bisnis tersebut memiliki prospek baik dan berkelanjutan untuk kedepannya
- b. Menciptakan produk atau jasa yang memiliki nilai jual lebih karena produk atau jasa tersebut memiliki diferensiasi dari produk pesaing.
- c. Mampu membaca situasi, kondisi dan perkembangan pasar, up to date dalam mengkaji perkembangan pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. (2003). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Bandung: CV. Alfabeta
- American Marketing Association. (2008). *The American Marketing Association Releases New Definition for Marketing*. Chichago: AMA
- Arep, I dan Hendri, T. (2003). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Universitas Trisakti
- Badan Pusat Statistik DIY. (2015). *Daerah Istimewa Yogyakarta Dalam Angka 2015*. Badan Pusat Statistik DIY, Yogyakarta.
- Swastha, B. (2002). *Manajemen Pemasaran*. Edisi Kedua. Cetakan Kedelapan. Jakarta: Penerbit Liberty.
- Indriyo, G. (2005), *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta, BPFE
- Hangraini, D. (2012). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Lembaga Penerbit.
- Hariandja, M.(2005). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Grasindo.
- Harjito, A dan Martono. (2002). *Manajemen Keuangan. Edisi Pertama. Cetakan. Kedua*. Yogyakarta: EKONISIA.
- Eddy, H. (2007). *Manajemen Operasi*. Jakarta. Grasindo.
- <http://abdullahmubarroq.blogspot.com>, makalah studi kelayakan bisnis.html, diakses Pada 8 April 2018, 18:13 WIB
- <https://cvtugu.com/blog/rental-mobil/antisipasi-sewa-mobil-lebaran/>, Diakses Pada 12 Januari 2018, 15:32 WIB
- <https://forumbitcoin.co.id/threads/menyusun-analisis-stp-untuk-keunggulan-bisnis.3825/> / Diakses Pada 12 Oktober 2017, 20:35 WIB

<https://www.hindari.persaingan.tak.sehat>, Bisnis Rental Mobil Butuh Peraturan
- Tribun Jogja, Diakses Pada 15 Mei 2017, 21:38 WIB

<https://www.merdeka.com/peristiwa/jelang-lebaran-sewa-rental-mobil-di-yogyakarta-naik-dua-kali-lipat.html>, Diakses Pada 12 Januari 2018,
15:25 WIB

Kotler, P. (1997). *Manajemen Pemasaran Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian* (terjemahan Jaka Wasana). Salemba Empat. Jakarta

Kotler, P, (2000), *Manajemen Pemasaran*, PT. Prenhallindo, Jakarta.

Kotler, P. (2001). *Manajemen Pemasaran Di Indonesia : Analisis Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Salemba Empat. Jakarta.

Kotler, P. Kertajaya, H. Huan H. D, dan Liu, S, (2003). *Rethinking Marketing Sustainable Marketing Enterprise di Asia*. Dialihbaha sakan oleh Marcus P. Widodo dari buku *Rethinking Marketing Interpris in Asia*. Cetakan I. Pearson Education, Asia, Jakarta: PT Prenhallindo.

Kotler, P. (2006). *Marketing Management 11st Edition*. New Jersey: Prentice Hall Inc.

Kotler, P & Keller, K. L. (2009). *Manajemen Pemasaran Edisi 13*. Jakarta: PT. Indeks

Kotler dan Keller. (2012). *Marketing Management 14e*. London: Pearson

M. Nur, N, (2003), *Manajemen Jasa Terpadu*. Bogor, Ghalia Indonesia.

Simamora, H. (2006). "*Manajemen Sumber Daya Manusia*", Edisi III. Yogyakarta: STIE YKPN.

Stanton, William J, (2000), *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Jilid 1 Edisi ke 3, Alih Bahasa oleh Yohanes Lamarto, Jakarta: Erlangga.

Subekti, A. dan Jauhar, M. (2012). "*Pengantar Sumber Daya Manusia*". Jakarta : Prestasi Pustaka.

Tjiptono, F. (2008). "*Strategi Pemasaran*". Penerbit ANDI. Yogyakarta. Troton PB. 2006. SPSSI 15.00 "*Terapan Riset Statistik*" Penerbit CV Andi Offset.

LAMPIRAN

LAMPIRAN I : BIAYA OPERASIONAL

Biaya operasional merupakan modal yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya operasi bulanan

➤ Gaji Karyawan

No	Keterangan	Nominal	Bulan	Tahunan
1	Owner,Administrasi	1.500,000	12	18,000,000
2	Marketing	1,100,000	12	13,200,000
Jumlah				31,200,000

➤ Telepon dan internet

No	Keterangan	Nominal	Bulan	Tahunan
1	Pulsa internet	300,000	12	3,600,000
Jumlah				3,600,000

➤ Maintenance Kendaraan

No	Keterangan	Nominal	Bulan	Tahunan
1	Service	500,000	6	3,000,000
2	Ganti oli	350,000	6	2,100,000
3	Ganti aki	500,000	4	2,000,000
4	Sparepart	100,000	12	2,400,000
Jumlah				9,500,000

➤ Listrik PLN

No	Keterangan	Nominal	Bulanan	Tahunan
1	Listrik pulsa	200,000	12	2,400,000
Jumlah				2,400,000

➤ **Promosi**

No	Keterangan	Nominal	Bulan	Tahun
1	Kartu Nama (2 box)	25,000	4	100,000
2	Brosur (1 muka 3 rim)	100,000	2	200,000
3	Promosi via online (all sosmed)	200,000	12	2,400,000
Jumlah				2,700,000

➤ **Tenaga Produksi (Tenaga Kerja Langsung)**

Sistem Harian

No	Keterangan	Upah per hari	Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah Hari Kerja / Tahun	Jumlah (Rp)
1	Driver	100,000	2	144	28,800,000
Total Upah Tenaga Produksi Sistem Harian / Tahun					28,800,000

LAMPIRAN II : DEPRESIASI

No	Nama	Harga Beli	Umur (Tahun)	Harga Akhir	Depresiasi
1	Kendaraan	160,000,000	12	130,000,000	2,500,000
2	Kunci Stir Mobil	240,000	6	50,000	31,667
3	Leptop	2,000,000	6	200,000	300,000
4	Printer	500,000	5	200,000	60,000
5	Handphone	2,500,000	5	500,000	400,000
6	AC Ruangan	2,500,000	7	1,000,000	214,286
7	Neonbox	500,000	5	300,000	40,000
Total		168,240,000		132,250,000	3,545,952

LAMPIRAN III : BUNGA PINJAMAN

Tahun	Pinjaman	Bunga	Angsuran Pokok	Total Angsuran	Bulanan (bunga)	angsuran pokok (bulanan)
0	25,000,000					
1	20,945,000	2,625,000	4,055,000	6,680,000	218,750	337,917
2	16,464,225	2,199,225	4,480,775	6,680,000		
3	11,512,969	1,728,744	4,951,256	6,680,000		
4	6,041,830	1,208,862	5,471,138	6,680,000		
5	- 3,777	634,392	6,045,608	6,680,000		

INTEREST RATE		10,5%
INTEREST TABLE		0.2672

LAMPIRAN IV : HARGA RENTAL MOBIL UCINK RENT CAR

Rental mobil		Harga Rental Mobil
Pajero Sport	6 jam	1,500,000
	12 jam	1,750,000
	18 jam	2,000,000
	24 jam	2,250,000
Grand Livina	6 jam	350,000
	12 jam	450,000
	18 jam	550,000
	24 jam	650,000
Grand New Avanza	6 jam	350,000
	12 jam	450,000
	18 jam	550,000
	24 jam	650,000

**LAMPIRAN V : HARGA SEWA RENTAL MOBIL, GAJI DRIVER DAN
BBM**

Sewa Rental Mobil		Sewa Rental Mobil	Gaji Driver	BBM	Total
Pajero Sport	6 Jam	500,000	100,000	100,000	700,000
	12 Jam	600,000	100,000	100,000	800,000
	18 Jam	700,000	150,000	100,000	950,000
	24 Jam	800,000	150,000	150,000	1,100,000
Grand Livina	6 Jam	-	100,000	100,000	200,000
	12 Jam	-	100,000	100,000	200,000
	18 Jam	-	150,000	100,000	250,000
	24 Jam	-	150,000	150,000	300,000
Grand New Avanza	6 Jam	100,000	100,000	100,000	300,000
	12 Jam	150,000	100,000	100,000	350,000
	18 Jam	150,000	150,000	100,000	400,000
	24 Jam	150,000	150,000	150,000	450,000

LAMPIRAN VI : GAMBAR ARMADA

Armada yang di gunakan untuk usaha rental mobil Ucink Rent Car yaitu (A) Grand New Avanza (abu-abu), Grand New Avanza (hitam), (B) Grand Livina, dan (C) Pajero Sport



Grand New Avanza



Grand Livina



Pajero Sport

