

**PROYEK KEWIRAUSAHAAN
PENGELOLAAN SEWA BUS PARIWISATA NTS TRANS**

RINGKASAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh:

AZIZ ILHAM PRIAMBUDI

2119 30683

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA**

YOGYAKARTA

FEBRUARI 2023

LEMBAR PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

PENGELOLAAN SEWA BUS PARIWISATA NTS TRANS

Dipersiapkan dan disusun oleh:

AZIZ ILHAM PRIAMBUDI

Nomor Induk Mahasiswa: 211930683

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 15 Juni 2023 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S. M.)

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing

Penguji


Olivia Barcelona Nasution, S.E., M.Sc.


Nikodemus Hans Setiadi Wijaya, Prof., M.Si., Ph.D.

Yogyakarta, 15 Juni 2023
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

ABSTRAK

Proyek kewirausahaan ini dilaksanakan untuk menguji layak atau tidaknya sebuah bisnis yang akan dibangun. Proyek kewirausahaan ini bertopik “Persewaan Bus Pariwisata.” pemilihan topik ini di ambil dari permasalahan yang di hadapi biro perjalanan, *Event organizer*, Instansi dan masyarakat yang membutuhkan transportasi untuk memenuhi kebutuhan transportasi dengan jumlah peserta yang banyak. Telah dilakukan *survey* lapangan bahwa sebagian besar membutuhkan sewa transportasi bus.

Kata kunci: Bus Pariwisata, Sewa Bus Pariwisata, Wisata.

ABSTRACT

This entrepreneurship project is carried out to test the feasibility of a business to be built. This entrepreneurial project is entitled "Tourism Bus Rental." The choice of this topic was taken from the problems faced by travel agents, event organizers, agencies and people who need transportation to meet transportation needs with a large number of participants. A field survey has been carried out that most of them need to rent bus transportation.

Keywords: Tourism Bus, Tourist Bus Rental, Tourism.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Latar Belakang

Kewirausahaan yaitu keberanian seseorang untuk melakukan suatu kegiatan usaha karena wira berarti keberanian dan usaha berarti kegiatan usaha komersial atau nonkomersial. Menurut *Zimmerer* “kewirausahaan adalah penerapan inovasi dan kreativitas untuk memecahkan masalah dan memanfaatkan peluang yang orang lain hadapi setiap hari”

Salah satu bidang kewirausahaan yang menurut saya berprospek hasil yang bagus di masa yang akan mendatang adalah bidang pariwisata. Industri pariwisata saat ini sangat padat dan banyak orang yang menginginkan liburan. Liburan kini sudah menjadi kebutuhan bukan sekedar keinginan orang. Bagaimana tidak, mengingat aktivitas manusia yang melelahkan, kita butuh rehat, atau lebih sering disebut liburan. ada banyak jenis liburan. Berpergian dapat dikategorikan lebih spesifik jika liburan dimaksudkan dalam konteks ini. Wisata alam dan wisata buatan adalah dua contoh dari berbagai jenis wisata. Wisata gunung dan wisata laut merupakan dua kategori wisata alam. Wisata alam religi dan buatan merupakan bentuk wisata alam. liburan tidak hanya sebagai ajang rehat bagi seseorang tapi juga sebagai cara untuk mempererat hubungan dengan keluarga, teman dan saudara. Jika menggunakan mobil pribadi hanya bisa menampung 3 atau 7 orang maka di perlukan mode transportasi yang bisa menampung banyak orang salah satunya bus.

NTS Trans merupakan usaha di bidang jasa persewaan transportasi bus yang memiliki 4 armada dengan karyawan 9 orang. Usaha ini dapat terbentuk karena didasari hasil yang menjanjikan dan memudahkan perjalanan kegiatan berpergian dengan melibatkan banyak orang. Persewaan ini bisa di sewa untuk kegiatan study tour, kunjungan kerja, wisata, gathering dan lain-lain. Tidak hanya melayani dalam satu kegiatan bisa juga beberapa kegiatan, bahkan ada konsumen yang menyewa hingga 3 sampai 5 hari untuk perjalanan jauh sesuai dengan kebutuhannya. NTS Trans tidak hanya mengantar ke tujuan wisata tetapi juga bekerjasama dengan tempat usaha rumah makan dan pusat oleh-oleh. Jadi usaha NTS Trans ini tidak hanya

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

memberikan pekerjaan bagi sopir sebagai karyawan NTS Trans tetapi juga menjalin serta memberikan rejeki kepada tempat makan dan tempat oleh-oleh yang menjadi transit di perjalanan kami.

Pasar

Kegiatan jual-beli barang maupun jasa memerlukan pasar, market atau pasar adalah tempat berkumpulnya berbagai pihak untuk memfasilitasi pertukaran barang dan jasa (Kotler, 2002).

Suatu tempat bisa disebut pasar jika terdapat ciri-ciri sebagai berikut : (a). Ada calon pembeli dan penjual, (b).Terdapat jasa atau barang diperjualbelikan, (C).Terdapat proses permintaan serta penawaran oleh kedua pihak, (d). Terdapat komunikasi harga diantara pembeli dan penjual dengan secara langsung ataupun tidak langsung.

Adanya pasar mempunyai peran untuk masyarakat untuk mempermudah kegiatan jual beli serta mengatur agar tidak ada yang dirugikan baik dari penjual maupun pembeli, antara lain:

1. Menentukan harga suatu barang atau jasa setara dengan permintaan dan penawaran di pasar.
2. Mengorganisir produksi untuk memaksimalkan antara output produk dengan input sumber daya dengan metode produksi yang efektif.
3. Pasar yang berperan sebagai distributor pembayaran kepada para pelaku pasar, dalam hal ini tenaga kerja sesuai produktifitasnya.
4. Membatasi konsumsi dari produksi masing-masing sesuai dengan daya belinya.

Pasar untuk usaha NTS Trans yang bergerak di bidang transportasi tentunya diperlukan pasar yang luas untuk menjangkau konsumen dari semua kalangan. Target pasar untuk kegiatan *study tour* mahasiswa, kegiatan kunjungan karyawan dan kegiatan liburan. Untuk mencapai target pasar tersebut dengan cara memperluas jangkauan pasar dilakukan dengan media sosial yang

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

bisa dengan mudah dilihat banyak orang. Media sosial yang digunakan yaitu: Instagram, Facebook, dan tiktok.

Produk

Produk yang ditawarkan oleh NTS Trans berupa produk jasa transportasi bus pariwisata, pengertian produk adalah segala sesuatu yang diperjualbelikan di pasar, yang dapat memenuhi kebutuhan calon pembeli (Ismanto, 2020). Sedangkan transportasi menurut Bowersox (1981), transportasi adalah berpindahnya barang atau penumpang ke suatu tempat yang membutuhkan. Dan secara umum transportasi adalah suatu kegiatan memindahkan sesuatu (barang atau jasa) dari suatu tempat ke tempat lain, baik dengan atau tanpa sarana.

Jasa transportasi ini membantu memenuhi kebutuhan transportasi membantu mempermudah perpindahan orang atau barang ke suatu tempat, sesuai dengan teori pergerakan menurut Tamin (1997), pola pergerakan ini dijelaskan dalam arus perpindahan barang atau jasa, dari tempat asal ke tempat yang lain dengan periode tertentu. Produk yang disediakan yaitu 1 unit *medium bus seat 35*, 2 unit *medium bus seat 31*, 1 unit *big bus seat 60*.

Price (harga)

Harga merupakan jumlah yang dibayarkan oleh konsumen untuk membeli atau menukar produk (Ismato, 2020, hlm. 34).

Unit	Harga
<i>Medium bus seat 31</i>	Dalam kota Rp. 1.400.000/Hari Luar kota Rp. 2.000.000/Hari
<i>Medium bus seat 35</i>	Dalam kota Rp. 1.600.000/Hari Luar kota Rp. 2.200.000/Hari
<i>Big bus seat 60</i>	Dalam kota Rp. 2.500.000/Hari

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

	Luar kota Rp. 3.000.000/Hari
--	------------------------------

Place (tempat)

Tempat adalah berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menawarkan produk yang diproduksi/dijualnya kepada pasar sasaran dengan harga yang terjangkau. (Ismanto, 2002, hlm. 35). NTS Trans berlokasi di Jombor RT01/RW01 Sapen Manisrenggo Klaten

Promotion (promosi)

Promosi merupakan cara penjual untuk memperkenalkan produk ke pasar guna menarik calon pembeli (Ismanto, 2020, hlm. 36). Promosi dilakukan untuk memperluas informasi tentang jasa yang ditawarkan kepada konsumen melalui media sosial berupa *Instagram*, *tiktok*, *facebook*, *whatsapp*. Cara lain yang dilakukan dengan promosi perorangan dan penawaran produk NTS Trans ke sekolah ataupun instansi.

Inovasi Produk

NTS Trans tidak hanya menyediakan armada yang terbaik, namun juga memprioritaskan kenyamanan dan keamanan penumpangnya, dilihat dari pengecekan sebelum armada berangkat maupun pengecekan secara berkala. Tidak hanya armada saja kru juga diwajibkan mematuhi peraturan lalu lintas dan memenuhi syarat-syarat untuk bisa berkendara di jalan raya. Pelayanan yang diberikan oleh kru dan admin NTS Trans juga diperhatikan karena pelayanan berpengaruh pada citra NTS Trans. Untuk meningkatkan loyalitas konsumen kami memberikan diskon atau potongan harga serta pilihan paket liburan yang lebih ekonomis.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran yang digunakan untuk mendapatkan konsumen yang lebih luas dilakukan di berbagai media sosial dan melalui orang ke orang. Media sosial yang digunakan berupa *instagram*, *tiktok*, dan *facebook*.

Manajemen Perubahan dan Inovasi

Manajemen perubahan adalah upaya untuk mengelola hasil perubahan dalam organisasi. (Tampubolon, 2019, hlm. 34), sedangkan menurut Arisman (2019) Manajemen perubahan adalah bentuk pendekatan melalui proses yang menggerakkan individu, tim, dan organisasi menuju masa depan yang lebih baik.. Adanya manajemen perubahan ini berdampak baik pada organisasi karena jika tidak dilakukan perubahan dan inovasi dipastikan bisnis tidak akan bertahan lama. Dengan adanya perubahan dan inovasi konsumen tidak akan merasa bosan. Apalagi di era *digital* perkembangan semakin pesat jika bisnis tidak mengikuti perkembangan zaman maka bisnis akan kalah saing dengan kompetitor baru dengan inovasi dan ide yang baru. Penerapan manajemen perubahan yang dilakukan oleh NTS Trans yaitu (a). Memperbaiki sistem laporan keuangan agar memaksimalkan keuntungan, (b). Controlling sumber daya untuk patuh terhadap SOP yang di berikan, (c) Menambah fasilitas-fasilitas baru seperti Wifi dan karaoke, (d). Memperluas promosi di media sosial dengan konten-konten yang menarik.

Sedangkan inovasi yang dilakukan berupa (a). Menambah relasi tempat wisata, toko oleh-oleh, rumah makan dan penginapan agar banyak pilihan yang di tawarkan kepada konsumen, (b). Memberikan paket liburan yang lebih hemat ke tempat wisata yang saat itu sedang banyak diminati masyarakat, (c). Melakukan evaluasi, jika terdapat kekurangan dari cara promosi, melayani konsumen, dan kegiatan manajemen lainnya segera melakukan perubahan agar tidak mengakibatkan kerugian bagi bisnis

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Pengendalian Perusahaan Jasa Transportasi

Pengendalian berupa jumlah unit armada yang ada, pengecekan uji kelayakan armada setiap 6 bulan sekali, menjaga kebersihan armada baik sebelum maupun setelah digunakan, peningkatan fasilitas di armada seperti youtube, free wifi, AC dan lain lain untuk kenyamanan penumpang. Pengecekan seluruh komponen armada untuk mengurangi masalah yang mungkin timbul saat dalam perjalanan dan mencegah terjadinya kecelakaan.

Pengendalian Internal

Pengendalian internal yang dilakukan untuk meningkatkan ketertiban karyawan berupa, mentaati tata tertib di jalan apabila terdapat aduan pelanggaran yang dilakukan oleh salah satu karyawan akan dikenakan sanksi skors selama 2 minggu. Pengemudi wajib memenuhi kualifikasi dengan mempunyai SIM B1 umum. Dan juga laporan keuangan setiap bulannya harus sesuai. Jika ada kesalahan atau karyawan melakukan pelanggaran akan diberikan teguran atau sanksi dari *owner* sesuai dengan SOP perusahaan.

Eksplorasi Kreativitas

Kreativitas yang dilakukan NTS Trans yaitu memberikan fasilitas opsional berupa kasur busa yang ditempatkan di barisan belakang. Fasilitas ini disediakan apabila penumpang ingin berbaring saat perjalanan jauh agar lebih nyaman.

Rencana Bisnis Kedepan

Penulis mempunyai rencana dan target kedepan untuk usahanya yaitu setiap tahun di usahakan bisa menambah minimal 1 armada dan setiap 3 tahun melakukan peremajaan unit yang sudah ada dan untuk rencana perkembangan usahanya penulis mempunyai keinginan 4 tahun kedepan sudah bisa menyediakan jasa tour&travel tidak hanya menyediakan jasa transportasi saja

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Kesimpulan

Semakin berkembangnya suatu bisnis semakin banyak aspek kegiatan yang harus diperhatikan, dengan adanya proyek kewirausahaan penulis mendapatkan pengetahuan baru dalam dunia persaingan bisnis khususnya di bidang jasa transportasi. Dengan adanya masalah di bisnis, dari persaingan kompetitor ataupun permasalahan yang muncul dari internal menjadikan bisnis lebih berkembang. Ilmu yang didapatkan yaitu bagaimana mengatur bisnis agar terus berjalan sesuai dengan rencana, meminimalkan pengeluaran namun mendapatkan hasil yang maksimal, meng-upgrade promosi usaha di media sosial sehingga lebih memperluas informasi untuk semua kalangan dan terus melakukan perbaikan di semua aspek kegiatan manajemen bisnis. Setelah menjalankan bisnis ini adalah ternyata wirausaha tidak terbatas hanya pada modal uang saja karena wirausaha merupakan dunia yang dinamis sehingga dibutuhkan adaptasi, inovasi, dan tentunya memiliki sikap wirausaha dan harus memiliki pengetahuan, komitmen, kapasitas diri, berani untuk mengambil tindakan, kepercayaan diri, kreativitas untuk meningkatkan serta mengembangkan usaha.

Kesimpulan dalam proyek kewirausahaan bahwa NTS Trans bisnis ini layak untuk dijalankan apalagi melihat prospek kedepannya, karena masyarakat perlu melakukan perjalanan jauh dengan jumlah orang banyak baik untuk kegiatan pendidikan, dinas, atau hanya sekedar liburan. Peluang bisnis ini akan selalu ada jika pemilik bisnis bisa mencari relasi dan konsumen yang lebih banyak.

Saran

Dilihat dari kesimpulan diatas saran untuk pelaku usaha yaitu, (a). Selalu mengikuti trend pasar agar tidak kalah saing, (b). Memberikan penawaran yang menarik untuk konsumen dengan memberikan paket hemat ataupun diskon (c). Melakukan evaluasi dengan jangka waktu tertentu untuk mencegah kesalahan agar tidak menyebabkan kerugian perusahaan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

(d).Menambahkan fasilitas terbaru yang sedang banyak di minati oleh konsumen sekarang seperti sleeper bus. Agar bisnis berjalan sesuai dengan tujuan tidak kalah penting memperhatikan kesejahteraan karyawannya dengan menciptakan hubungan baik dengan karyawan dan tegas tidak membeda-bedakan jika ada karyawan yang melakukan kesalahan. Jika internal bisnis baik maka pelayanan yang diberikan kepada konsumen juga akan baik. Karena karyawan akan merasa loyal dengan bisnis ini dan melakukan tugasnya untuk mengembangkan bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- NURWAHIDA, N. (2023). PENGOLAHAN MATERIAL PLASTIK BEKAS SEBAGAI MEDIA TANAMAN SAYUR, DALAM MENGEMBANGKAN KREATIFITAS KEWIRAUSAHAAN SISWA DI MTs NURUL IZZAH KALAMISU. *CENDEKIA: Jurnal Ilmu Pengetahuan*, 3(1), 21-34.
- Qohar, A., Wakhid, A. A., & Faizal, L. (2022). MODEL KEBIJAKAN PEMERINTAH DAERAH DALAM PENGEMBANGAN PASAR TRADISIONAL UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING TERHADAP PASAR MODERN. *Jurnal Tapis: Jurnal Teropong Aspirasi Politik Islam*, 18(2), 81-99.
- Oktavia, R., & Rismawati, R. (2022). PENGARUH BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ATK DAN FOTOKOPI DI MASA PANDEMI (STUDI PADA TOKO TIGA JAYA ATK DI DESA KESAMBEN WETAN). *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen (JIRM)*, 11(4).
- Ali, H. (2020). Analisis Pemilihan Moda Transportasi pada Terminal Pasar Pagi Kota Samarinda. *KURVA MAHASISWA*, 11(1), 60-74.
- Umami, R. ANALISIS PEMILIHAN MODA TRANSPORTASI TRANS PADANG DENGAN ANGKUTAN KOTA (ANGKOT) DI KOTA PADANG.
- Wibowo, A. (2020). Pengantar Bisnis. *Penerbit Yayasan Prima Agus Teknik*, 1-203.
- Tsauri, S. (2014). Manajemen kinerja performance management.
- Putri, D. A., Ceicillia, S., Rizky, G. A., & Farida, S. N. (2022). IMPLEMENTASI ANALISIS SWOT (STRENGTH, WEAKNESS, OPPORTUNITIES, AND THREAT) DALAM

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

STRATEGI PEMASARAN PRODUK PADA PT ADIB GLOBAL FOOD SUPPLIES SURABAYA. *Jurnal Bisnis Indonesia*, 13(1).

Safitri, I. (2022). *Strategi BAZNAS Lombok Timur dalam menarik minat masyarakat untuk mengeluarkan zakat* (Doctoral dissertation, UIN Mataram).

Kisti, H. H. (2012). *Hubungan antara self efficacy dengan kreativitas pada siswa SMK* (Doctoral dissertation, UNIVERSITAS AIRLANGGA).

Garaika, G., & Feriyan, W. (2019). Promosi dan pengaruhnya terhadap terhadap animo calon mahasiswa baru dalam memilih perguruan tinggi swasta. *Jurnal Aktual*, 16(1), 21.

Buulolo, M., & Susanto, D. (2022). Pengaruh strategi pemasaran terhadap peningkatan volume penjualan pada UD. Netral di Bawo'otalua kecamatan Lahusa kabupaten Nias selatan. *AKDBB Journal of Economics and Business*, 1(1), 1-10.

Nur, H. (2022). *MANAJEMEN PEMASARAN DI BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS) BANDAR LAMPUNG KECAMATAN TANJUNG KARANG TIMUR KOTA BANDAR LAMPUNG* (Doctoral dissertation, UIN RADEN INTAN LAMPUNG).

Aulia, D. H. (2020). *Strategi Peemasaran Taman Wisata Puncak Bila Kabupaten Sidrap dalam Meningkatkan Minat Wisatawan (Analisis Manajemen Syariah)* (Doctoral dissertation, IAIN Parepare).

Nurlaila, N. (2022). *Analisis manajemen produksi dalam meningkatkan keuntungan ditinjau dari produksi islam (studi kasus home industry kerupuk UD Tandang Jaya Desa Purwodadi Kecamatan Kras Kabupaten Kediri)* (Doctoral dissertation, IAIN Kediri).

Mangkunegara, M. A. P., & Hasibuan, M. M. S. (2009). 2.2 MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA.

Tsauri, S. (2013). *Manajemen Sumber Daya Manusia*.

Hasan, S., Elpisah, E., Sabtohadhi, J., Nurwahidah, M., Abdullah, A., & Fachrurazi, F. (2022). *Manajemen keuangan*. Penerbit Widina.

Sagoro, E. M. *MANAGEMENT KEUANGAN USAHA*.

Ali, A. F. (2022). *Green Leadership: Kepemimpinan Berenergi untuk Indonesia Bersih*. Inspirasi Pustaka Media.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Sari, M. K. (2016). Pengaruh akuntabilitas publik, kejelasan sasaran anggaran, dan sistem pengendalian manajemen terhadap kinerja manajerial SKPD di Kab. Sukoharjo.

