

## RINGKASAN EKSEKUTIF

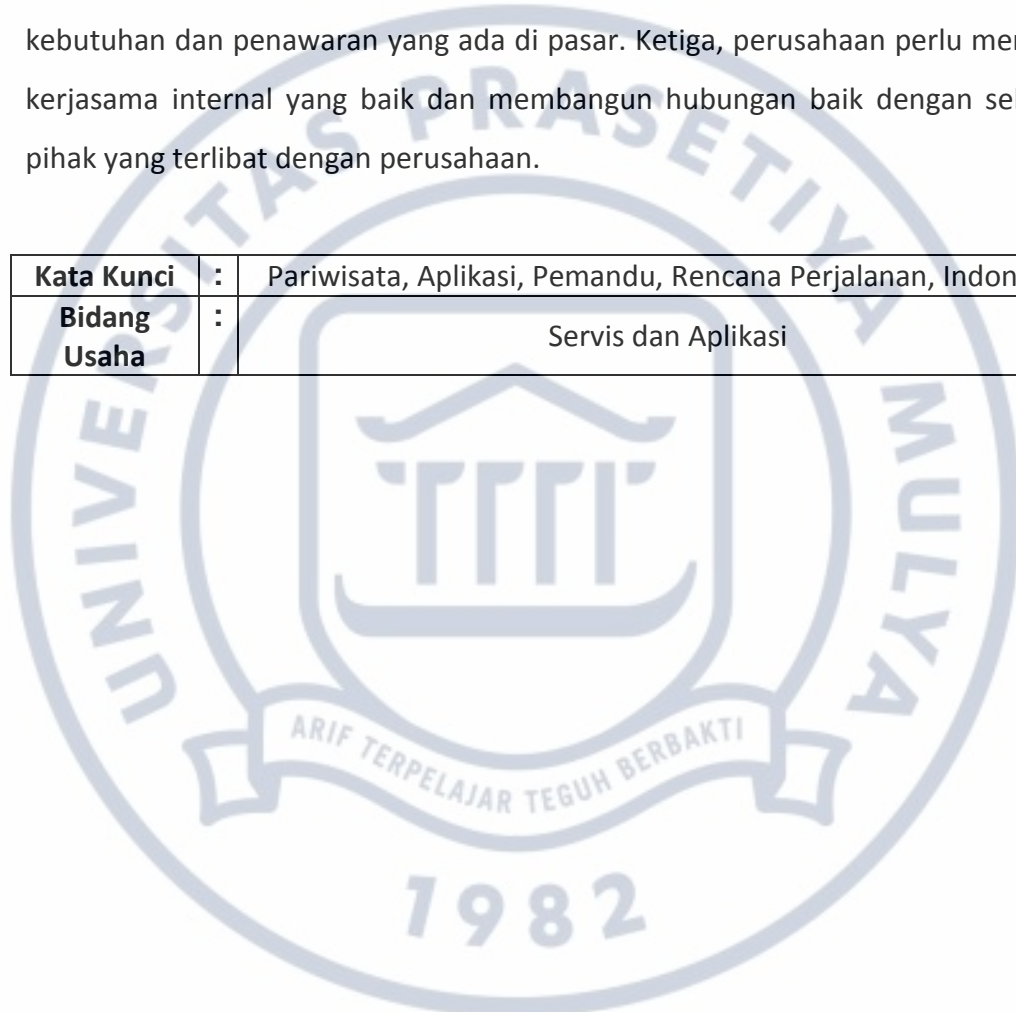
Dalam mempersiapkan dan melakukan perjalanan, terdapat beberapa permasalahan yang dialami oleh para wisatawan. Berdasarkan penelitian primer yang telah dilakukan, wisatawan membutuhkan layanan pemandu wisata lokal, pembuatan rencana perjalanan dan informasi detil dari destinasi wisata yang akan dituju. Hal ini diperkuat dari data penelitian yang telah dilakukan menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif. Selain menemukan fitur yang dibutuhkan oleh konsumen, ditemukan pula faktor kritikal serta nilai-nilai yang diinginkan oleh konsumen, yaitu mudah digunakan, fleksibel, serta informatif. Oleh karena itu, diciptakanlah PANDU. PANDU merupakan layanan jasa penyedia pemandu wisata lokal dan pembuatan jadwal rencana perjalanan yang fleksibel dan mudah digunakan. PANDU menggunakan aplikasi sebagai wadah penjualan dan sumber informasi tentang destinasi wisata yang dapat memenuhi kebutuhan dan membantu para wisatawan independen dalam melakukan kegiatan perjalanan.

Para pendiri perusahaan menyetorkan modal awal sejumlah Rp 60.800.000 yang dialokasikan untuk pembuatan aplikasi dan web admin. Untuk menunjang kegiatan operasional perusahaan selama satu tahun, dibutuhkan dana investasi tambahan sejumlah Rp 72.000.000. Selain itu, perusahaan dapat menghasilkan keuntungan sebesar Rp 32.483.276 dalam waktu satu tahun sesuai dengan perencanaan yang telah dibuat. Setelah perusahaan berjalan selama tiga bulan, terdapat beberapa perbedaan antara perencanaan yang telah dibuat oleh seluruh divisi dengan realita yang ada di pasar. Setiap divisi memiliki perbedaan yang cukup signifikan, seperti jadwal pembuatan aplikasi yang mengalami keterlambatan pada divisi operasional, kerjasama dengan mitra usaha yang batal terlaksana pada divisi pemasaran, keterlambatan dalam menerima pemandu pada divisi sumber daya manusia, serta keterlambatan mendapatkan investor usaha pada divisi keuangan. Bisnis PANDU dapat dikatakan layak untuk dijalankan apabila tetap mengikuti perencanaan yang telah dibuat. Kelayakan

bisnis ini dapat dilihat dari nilai perhitungan *net present value* yang menghasilkan angka positif dan pengembalian investasi dapat dilakukan dalam kurun waktu satu tahun empat bulan.

Terdapat beberapa pembelajaran yang diperoleh dari kegiatan usaha ini. Pertama, dalam menjalankan usaha, sebuah perusahaan perlu merencanakan strategi dengan matang dan mengimplementasikannya dengan baik. Kedua, sebelum membangun usaha, perusahaan perlu mengetahui data mengenai kebutuhan dan penawaran yang ada di pasar. Ketiga, perusahaan perlu memiliki kerjasama internal yang baik dan membangun hubungan baik dengan seluruh pihak yang terlibat dengan perusahaan.

<b>Kata Kunci</b>	:	Pariwisata, Aplikasi, Pemandu, Rencana Perjalanan, Indonesia
<b>Bidang Usaha</b>	:	Servis dan Aplikasi



## EXECUTIVE SUMMARY

In preparing and traveling, there are several problems experienced by travelers. Based on the primary research that has been done, travelers need the services of a local tour guide, making travel plans and detailed information from the tourist destinations to be visited. This is strengthened from research data that has been done using qualitative and quantitative methods. In addition to finding the features needed by consumers, there are also critical factors and values desired by consumers, which are easy to use, flexible, and informative. Therefore, PANDU was created. PANDU is a local tour guide service provider and a flexible and easy to use trip planning schedule. PANDU uses the application as a sales platform and resource of travel destinations information that can help and full fill the needs of independent travelers in carrying out travel activities.

The founders of the company deposited an initial capital of Rp. 60,800,000 which was allocated for making the application and web admin. To support the company's operational activities for one year, an additional investment fund of Rp 72,000,000 is needed. In addition, the company can generate a profit of Rp. 32,483,276 within one year in accordance with the plans that have been made. After the company has been running for three months, there are several differences between the plans that have been made by all divisions and the reality that exists on the market. Each division has significant differences, such as application creation schedules that experience delays in the operational division, collaboration with business partners that are canceled in the marketing division, delays in receiving guides in the human resources division, and delays in getting business investors in the finance division. PANDU business can be said to be feasible if it continues to follow the plans that have been made. The feasibility of this business can be seen from the calculation of the net present value which produces a positive number and the return on investment can be made within one year and four months.

There are several lessons learned from this business activity. First, in running a business, a company needs to plan the strategy carefully and implement it well. Second, before building a business, companies need to know data about the needs and offers that are on the market. Third, companies need to have good internal cooperation and build good relationships with all stakeholders in the company.

<b>Keywords</b>	:	Tourism, Application, Tour guide, Itinerary, Indonesia
<b>Field of Business</b>	:	Service and Application

