

car-rental-business- plan_rofiq_2.docx

by Cek Turnitin

Submission date: 15-Jun-2024 06:38PM (UTC+0800)

Submission ID: 2402913957

File name: car-rental-business-plan_rofiq_2.docx (2.02M)

Word count: 3978

Character count: 26284

BUSINESS PLAN
2024



GOLDEN TRANSPORT

Car Rental Business Plan

GOLDEN TRANSPORT

Explore More, Rent with Ease

Rofiq

NIM : 236110100048



Abstract:

This business plan aims to describe the necessary strategies to initiate and develop a successful car rental service. The primary focus of this business is to provide high-quality car rental services and excellent customer service to meet the transportation needs of customers, as well as to acquire a fleet of quality vehicles through investment.

Our marketing strategy includes utilizing a combination of digital media, collaborating with travel agencies, and direct promotions to corporations and the general public. We have also designed a competitive pricing strategy based on careful cost analysis and the value of additional services offered. In this business plan, we identify our target markets consisting of domestic tourists, businesses with corporate transportation needs, and individuals in need of temporary replacement vehicles.

The financial projections provided indicate estimated revenues and expenses over five years with a target to break even by year five. Initial financing and long-term funding sources are also considered to support future business expansion and growth. Through detailed financial analysis, this business plan establishes revenue projections, costs, and cash flow to provide a clear picture of profit potential and business feasibility.

A focused marketing strategy will be implemented to enhance brand visibility and attract potential customers. With a focus on innovation, service excellence, and financial sustainability, this business plan serves as a comprehensive guide for entrepreneurs aiming to enter the car rental market and achieve long-term success.

Abstrak:

Bisnis plan ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan layanan sewa mobil yang sukses. Fokus utama bisnis ini adalah menyediakan layanan penyewaan mobil yang berkualitas tinggi dan pelayanan pelanggan yang unggul untuk memenuhi kebutuhan transportasi pelanggan juga untuk mendapatkan investasi armada mobil yang berkualitas.

Strategi pemasaran kami mencakup penggunaan kombinasi media digital, kolaborasi dengan agen perjalanan, serta promosi langsung kepada perusahaan dan masyarakat umum. Kami juga merancang strategi harga yang kompetitif berdasarkan analisis biaya yang cermat dan nilai layanan tambahan yang ditawarkan. Pada bisnis plan ini, kami mengidentifikasi pasar target kami yang terdiri dari wisatawan domestik, perusahaan dengan kebutuhan transportasi bisnis, dan individu yang membutuhkan mobil pengganti sementara.

Proyeksi keuangan yang disertakan menunjukkan perkiraan pendapatan dan biaya selama lima tahun dengan target untuk mencapai titik impas pada tahun lima. Pembiayaan awal dan sumber pendanaan jangka panjang juga dipertimbangkan untuk mendukung ekspansi dan pertumbuhan bisnis di masa depan. Melalui analisis finansial yang cermat, bisnis plan ini juga menetapkan proyeksi pendapatan, biaya, dan arus kas untuk memberikan gambaran yang jelas tentang potensi keuntungan dan kelayakan bisnis.

strategi pemasaran yang terarah akan diterapkan untuk meningkatkan visibilitas merek dan menarik pelanggan potensial. Dengan fokus pada inovasi, keunggulan layanan, dan keberlanjutan keuangan, bisnis plan ini menjadi panduan komprehensif bagi pengusaha yang ingin memasuki pasar penyewaan mobil dan mencapai kesuksesan jangka panjang.

PENDAHULUAN

¹ Alat transportasi merupakan modal dasar untuk mencapai suatu tempat atau tujuan. Tuntutan kegiatan dan aktivitas yang cepat menyebabkan orang harus menggunakan alat transportasi untuk sampai ke lokasi tujuan, dan salah satu alat transportasi yang mudah, nyaman, dan paling banyak digunakan salah satunya adalah mobil. Bagi sebagian besar masyarakat, keperluan sewa mobil pribadi untuk liburan pekerjaan dinas, merayakan hari-hari besar keagamaan atau hajatan dan lain hal nya, dan untuk perusahaan juga memiliki kebutuhan terhadap mobil yang dianggap penting misal untuk karyawan yang harus membawa berkeliling membawa barang yang cukup banyak. bagi penyewa pribadi alat transportasi mobil dianggap lebih efisien secara ekonomi dibandingkan membeli kendaraan. Pembelian mobil memerlukan investasi awal yang besar dan biaya pemeliharaan yang berkelanjutan, sementara penyewaan mobil menawarkan fleksibilitas dan pengurangan biaya jangka panjang.

Untuk perusahaan, memanfaatkan layanan rental kendaraan juga dapat menjadi alternatif yang efisien dari pada memiliki armada kendaraan sendiri. Dengan menyewa kendaraan saat dibutuhkan, perusahaan dapat menghindari biaya operasional dan pemeliharaan yang tinggi yang terkait dengan kepemilikan kendaraan. Selain itu, perusahaan juga dapat memperoleh kendaraan yang sesuai dengan kebutuhan spesifik mereka tanpa harus mengeluarkan investasi besar dalam pembelian kendaraan. Dengan demikian, rental kendaraan tidak hanya memberikan manfaat praktis dalam memenuhi kebutuhan transportasi, tetapi juga dapat menjadi terobosan bagi masyarakat dan perusahaan dalam mengelola kebutuhan transportasi mereka dengan lebih efisien dan fleksibel.

Dilihat dari segi faktor ekonomi menyewa mobil bisa lebih ekonomis dibandingkan memiliki mobil sendiri, terutama jika hanya digunakan sesekali. Tidak ada biaya perawatan, asuransi, atau pajak tahunan. Bisnis rental mobil juga menawarkan berbagai model bisnis seperti rental harian, mingguan hingga bulanan. Dalam konteks ini, bisnis rental mobil tidak hanya menyediakan layanan transportasi tetapi juga memenuhi berbagai kebutuhan spesifik pelanggan, baik individu maupun korporat, yang mencari solusi mobilitas yang fleksibel, ekonomis, dan nyaman.

¹ Melihat kebutuhan masyarakat akan kendaraan, khususnya mobil, maka bisnis rental mobil adalah bisnis yang sangat menjanjikan keuntungannya. Karena banyak faktor tertentu yang membuat rental mobil sampai saat ini masih banyak diminati. Bagi sebagian besar masyarakat, keperluan sewa mobil pribadi untuk merayakan hari-hari besar keagamaan atau hajatan merupakan syarat utama yang harus dipenuhi, baik itu untuk mudik maupun keperluan lainnya. Bahkan, aktivitas menggunakan jasa sewa mobil tersebut sudah menjadi tradisi selama ini, tentu dengan berbagai alasan dan pertimbangan dari para pemakainya.

Ide persewaan mobil pertama kali ¹³ muncul pada awal abad ke-20, seiring dengan perkembangan industri otomotif dan meningkatnya kebutuhan mobilitas. Beberapa faktor kunci yang mendorong munculnya ide ini adalah:

1. **Permintaan yang Konsisten:** Dengan berbagai segmen pasar mulai dari wisatawan, pebisnis, hingga kebutuhan pribadi, permintaan untuk layanan rental mobil tetap konsisten sepanjang tahun.
2. **Mobilitas dan Kebutuhan Perjalanan:** Dengan semakin banyaknya mobil di jalan, kebutuhan untuk perjalanan bisnis dan rekreasi juga meningkat. Namun, tidak semua orang mampu atau ingin membeli mobil, sehingga muncul ide untuk menyewakan mobil.
3. **Kota dan Pariwisata:** Perkembangan kota-kota besar dan destinasi wisata juga berkontribusi pada kebutuhan layanan sewa mobil. Wisatawan dan pebisnis membutuhkan cara yang fleksibel dan nyaman untuk berkeliling tanpa harus bergantung pada transportasi umum.

² VISI & MISI

VISI

- Menjadi mitra bisnis strategis dan terpercaya di bidang jasa transportasi yang selalu fokus pada peningkatan pelayanan serta selalu berorientasi pada kepuasan pelanggan

MISI

- Menyediakan produk dan layanan berkualitas dengan harga bersaing untuk menyediakan solusi khusus untuk pelanggan kami demi memenuhi kebutuhan yang terus berkembang.
- Memberikan nilai lebih bagi pelanggan dengan layanan berkualitas yang konsisten
- Bersama dengan Pelanggan dan karyawan, membangun bisnis yang berkelanjutan.

MARKET OPPORTUNITY

Peluang pasar untuk bisnis rental mobil memiliki prospek yang menjanjikan, terutama di era modern dengan peningkatan mobilitas dan gaya hidup yang dinamis. Industri rental mobil memiliki potensi pertumbuhan yang kuat, didorong oleh faktor-faktor seperti pertumbuhan pariwisata, kebutuhan perjalanan bisnis, dan perkembangan teknologi. Beberapa aspek yang menggarisbawahi potensi peluang pasar dalam industri ini:

1. Pertumbuhan Pariwisata

Dengan semakin banyaknya orang yang bepergian untuk tujuan wisata baik domestik maupun internasional, kebutuhan akan layanan rental mobil meningkat. Wisatawan cenderung menyewa mobil untuk menjelajahi destinasi dengan lebih fleksibel dan nyaman.

2. Perjalanan Bisnis

Korporasi seringkali membutuhkan layanan rental mobil untuk perjalanan bisnis, terutama untuk karyawan yang melakukan perjalanan ke kota lain. Menyediakan kendaraan yang nyaman dan andal dapat membantu perusahaan meningkatkan produktivitas dan efisiensi.

3. Transportasi Alternatif

Dengan meningkatnya kesadaran akan dampak lingkungan dari kepemilikan mobil pribadi dan kemacetan lalu lintas, banyak orang beralih ke opsi transportasi alternatif seperti car sharing dan rental mobil. Ini terutama relevan di kota-kota besar di mana memiliki mobil bisa menjadi tidak praktis.

4. Fleksibilitas Konsumen

Masyarakat modern cenderung mencari solusi transportasi yang fleksibel. Rental mobil menyediakan opsi yang lebih fleksibel dibandingkan kepemilikan mobil, terutama bagi mereka yang hanya membutuhkan kendaraan untuk jangka waktu tertentu.

5. Perkembangan Teknologi

Teknologi telah mempermudah proses penyewaan mobil melalui aplikasi dan platform online. Pelanggan dapat dengan mudah memesan, mengambil, dan mengembalikan mobil sewaan dengan lebih efisien. Ini menciptakan peluang untuk model bisnis baru seperti car sharing, yang bisa diakses secara mudah melalui aplikasi.

6. Ekspansi Geografis

Negara berkembang dan pasar baru menawarkan peluang besar untuk ekspansi bisnis rental mobil. Peningkatan infrastruktur dan urbanisasi di negara-negara ini meningkatkan permintaan akan layanan transportasi yang handal.

7. Diversifikasi Layanan

Peluang juga terletak pada diversifikasi layanan. Misalnya, menyediakan ¹⁰ berbagai jenis kendaraan mulai dari mobil ekonomi hingga kendaraan mewah, serta layanan tambahan seperti asuransi, GPS, dan kursi anak. Selain itu, menasar segmen khusus seperti persewaan mobil untuk pernikahan, acara khusus, atau kendaraan komersial juga bisa menjadi strategi yang efektif.

SERVICE OFFERED

Perusahaan rental mobil dapat menawarkan berbagai layanan untuk memenuhi beragam kebutuhan pelanggan. Dengan penawaran berbagai layanan, perusahaan rental mobil dapat memenuhi kebutuhan beragam pelanggan dan menciptakan pengalaman yang lebih baik dan lebih nyaman bagi mereka. Beberapa layanan utama yang ditawarkan bisnis rental mobil:

1. Penyewaan Harian dan Mingguan

- **Rental Jangka Pendek:** Menyediakan kendaraan untuk disewa dalam jangka waktu harian atau mingguan, ideal untuk wisatawan atau kebutuhan sementara.
- **Rental Akhir Pekan:** Penawaran khusus untuk penyewaan selama akhir pekan, sering kali dengan tarif diskon.

2. Penyewaan Jangka Panjang

- **Rental Bulanan:** Menawarkan kendaraan untuk disewa dalam jangka waktu bulanan, cocok untuk pelancong bisnis atau orang yang membutuhkan kendaraan untuk proyek tertentu.
- **Leasing Korporat:** Penyewaan jangka panjang yang ditargetkan untuk perusahaan yang membutuhkan kendaraan untuk karyawan mereka dalam waktu lama.

3. Beragam Jenis Kendaraan

- **Mobil Ekonomi:** Kendaraan yang hemat bahan bakar dan terjangkau, cocok untuk penggunaan sehari-hari.
- **Mobil Mewah:** Kendaraan kelas atas untuk acara khusus atau pelanggan yang menginginkan kenyamanan dan prestise.
- **SUV dan Minivan:** Kendaraan yang lebih besar untuk keluarga atau kelompok yang membutuhkan ruang lebih banyak.
- **Kendaraan Komersial:** Truk, van, dan kendaraan lain yang digunakan untuk keperluan bisnis.

4. Layanan Pengantaran dan Penjemputan

- **Pengantaran Kendaraan:** Mengantarkan kendaraan sewaan ke lokasi yang diinginkan pelanggan, seperti bandara, hotel, atau rumah.
- **Penjemputan Kendaraan:** Menyediakan layanan penjemputan untuk kendaraan sewaan saat masa sewa berakhir.

5. Layanan Tambahan

- **GPS dan Sistem Navigasi:** Menyediakan perangkat GPS untuk membantu pelanggan menavigasi rute mereka.
- **Kursi Anak:** Menawarkan kursi anak untuk pelanggan yang bepergian dengan anak kecil.
- **Asuransi Tambahan:** Menawarkan opsi asuransi tambahan untuk melindungi pelanggan dari kerugian atau kerusakan.
- **Driver:** Menyediakan pengemudi profesional untuk pelanggan yang lebih suka tidak mengemudi sendiri.

6. Penyewaan untuk Acara Khusus

- **Pernikahan dan Acara Khusus:** Menyediakan kendaraan mewah atau unik untuk acara pernikahan, pesta, atau acara lainnya.
- **Penyewaan Liburan:** Menawarkan paket penyewaan khusus selama musim liburan atau festival.

Management team



Mr. X
Direktur



Mrs. Y
Marketing Manager



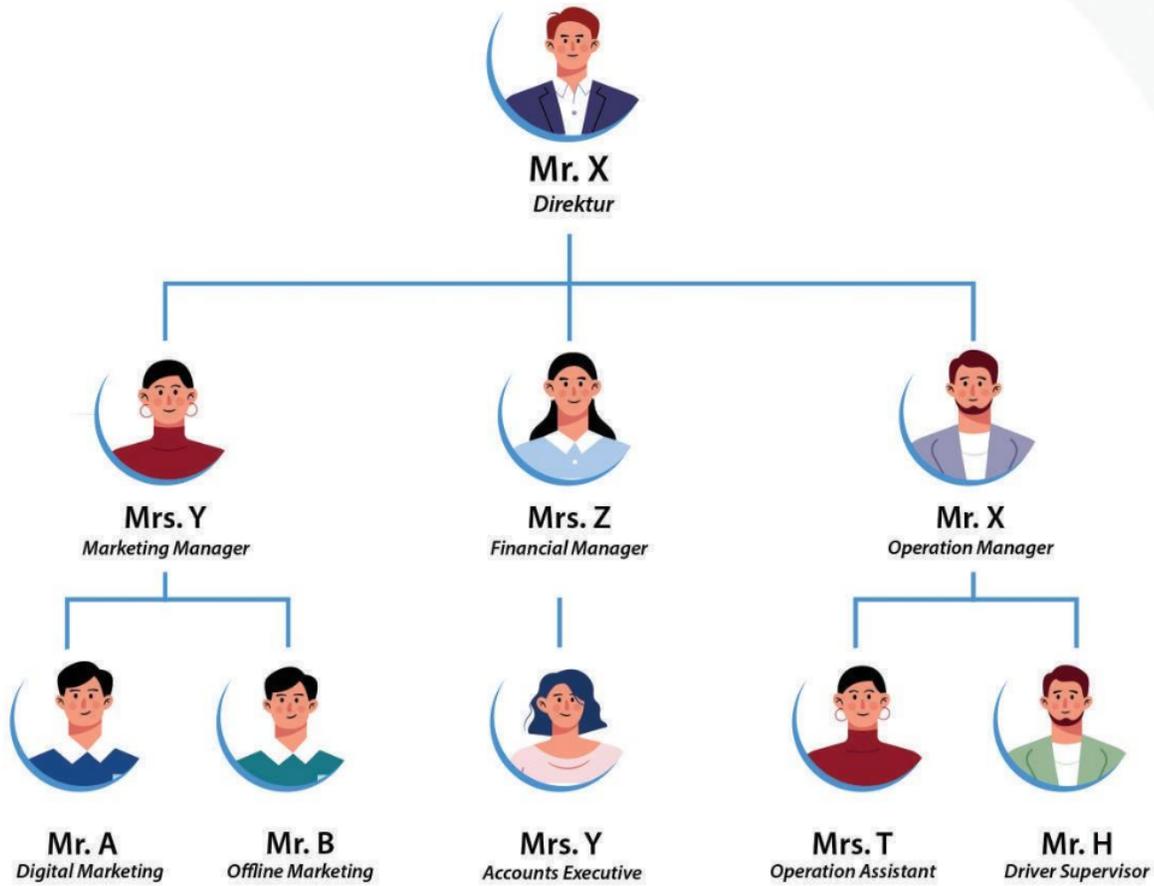
Mrs. Z
Financial Manager



Mr. X
Operational Manager



Organization Chart



COMPETITIVE ANALYSIS

GOLDEN TRANSPORT

Golden transport menawarkan beragam jenis kendaraan, mulai dari pilihan ekonomis untuk wisatawan dengan anggaran terbatas hingga mobil mewah bagi mereka yang mencari pengalaman premium. Selain itu, program loyalitas mereka adalah bukti komitmen mereka untuk membina hubungan jangka panjang dengan pelanggan tetap.

Opportunities (Peluang)	<ol style="list-style-type: none">1. Industri yang bertumbuh di Tuban, seperti: PT Semen Indonesia, Pertamina, dan perusahaan besar lainnya.2. Belum ada perusahaan sewa mobil di Tuban yang di kelola secara professional.3. Ekonomi masyarakat Tuban yang terus meningkat sehingga pasar sewa mobil ikut bertumbuh.
Strengths (Kekuatan)	<ol style="list-style-type: none">1. memiliki armada lebih bnyak di banding kompetitor dengan varian unit yang bermacam macam.2. dikelola secara profesional seprti perusahaan rental besar seperti halnya TRACK, MPM, dan lain sebagai nya.
Weaknesses (Kelemahan)	<ol style="list-style-type: none">1. kota Tuban merupakan kota kecil, jadi pangsa pasar tidak sebesar di kota besar seperti Surabaya atau Jakarta.

PRODUCTS And SERVICES

CITY CAR



Price: **Rp 300.000 per day**

Mobil city car kami dirancang untuk mereka yang mencari efisiensi bahan bakar, kemudahan manuver, dan opsi penyewaan yang hemat biaya. Ideal untuk perjalanan dalam kota dan perjalanan singkat.

Specifications :

- Models: Honda Brio, Toyot Agya dan sejenisnya
- Features: Touchscreen infotainment, parking sensors, air conditioning
- Seating Capacity: 4-5 orang



LOW MPV

Price: **Rp 350.000 per day**

Mobil Low MPV memberikan kenyamanan dalam berkendara yang juga irit bahan bakar serta memiliki ruang yang luas , kemudahan manuver cocok bagi pelanggan untuk berbagai keperluan perjalanan.

Specifications :

- Models: Avanza, Ertiga , Xpander
- Features: Touchscreen infotainment, parking sensors, air conditioning
- Seating Capacity: 6-8 orang



MEDIUM MPV

Price: **Rp 600.000 per day**



Ideal untuk perjalanan keluarga, memiliki ruang yang luas dan nyaman untuk berkendara , fitur yang canggih, dan menjadi kendaraan Anda ketika membutuhkan ruang ekstra. Medium MPV kami menawarkan kombinasi kekuatan, kenyamanan, dan kelapangan.

Specifications

- Models: Innova Reborn, Innova Zenix dll
- Features: Touchscreen infotainment, parking sensors, air conditioning
- Seating Capacity: 7-8 orang



MINIBUS

Price: **Rp 1.000.000 per day**

Mobil Minibus memiliki kapasitas penumpang yang besar, ruang yang luas , nyaman dalam berkendara, sangat cocok untuk perjalanan pariwisata ataupun perjalanan bisnis.

Specifications :

- Models: HIACE , ELF
- Features: Touchscreen infotainment, parking sensors, air conditioning, karaoke
- Seating Capacity: 14-19 orang



PREMIUM MPV

Price: **Rp 3.000.000 per day**

Mobil Premium MPV menawarkan kenyamanan kelas atas, fitur teknologi yang canggih, kualitas desain interior yang elegan, kapasitas yang luas.

Specifications

- Models: Alphard
- Features: Touchscreen infotainment, parking sensors, air conditioning, karaoke, fitur yang canggih
- Seating Capacity: 4-5 orang

PREMIUM SUV

Price: **Rp 1.200.000 per day**



Kenyamanan kelas atas, fitur teknologi yang canggih Premium SUV menjadi pilihan utama bagi pelanggan yang mencari kombinasi sempurna antara kenyamanan, teknologi, keamanan, dan performa untuk pengalaman berkendara yang mewah dan serbaguna.

Specifications

- Models: Fortuner GR , Pajero Sport
- Features: Touchscreen infotainment, parking sensors, air conditioning, fitur yang canggih
- Seating Capacity: 5-6 orang

RENTAL SYSTEM

A. Berdasarkan Durasi Sewa

1. **Daily Rent** adalah Sewa mobil harian adalah layanan yang populer bagi pelanggan yang membutuhkan kendaraan untuk digunakan dalam jangka waktu pendek, seperti liburan, perjalanan bisnis, atau keperluan sehari-hari. Dengan demikian, sewa mobil harian adalah solusi yang praktis dan efisien bagi pelanggan yang membutuhkan akses kendaraan dalam jangka waktu pendek tanpa harus berkomitmen untuk membeli kendaraan sendiri.
2. **Montly Rent** adalah pilihan yang populer bagi mereka yang membutuhkan kendaraan untuk jangka waktu yang lebih panjang namun tidak ingin terikat dengan kepemilikan kendaraan atau kontrak sewa yang panjang. Dengan demikian, sewa bulanan rental mobil merupakan solusi yang praktis dan ekonomis bagi mereka yang membutuhkan akses kendaraan dalam jangka waktu yang lebih panjang tanpa harus berkomitmen pada kepemilikan kendaraan atau kontrak sewa yang panjang.
3. **Sewa mobil jangka panjang atau long-term rental** adalah solusi ideal bagi mereka yang membutuhkan kendaraan untuk jangka waktu yang lebih lama, biasanya enam bulan hingga satu tahun atau lebih. sewa mobil jangka panjang adalah solusi yang praktis dan ekonomis bagi mereka yang membutuhkan akses kendaraan dalam jangka waktu yang lebih lama tanpa harus berkomitmen pada kepemilikan kendaraan atau kontrak sewa yang panjang.

B. Berdasarkan Sistem Pelepasan Unit

1. **Sewa lepas kunci** mengharuskan pelanggan untuk bertanggung jawab penuh atas kendaraan yang mereka sewa, termasuk perawatan, perbaikan, dan keamanannya selama masa sewa dan tidak jenis unit dapat di sewa dengan lepas kunci.
2. **Sewa dengan Driver** menyewa dengan Driver lebih aman, lebih nyaman, dan juga sangat cocok untuk pelanggan yang mencari kemudahan, kenyamanan, dan keamanan selama perjalanan mereka, terutama untuk perjalanan bisnis, wisata, atau acara khusus di mana mereka ingin fokus sepenuhnya pada tujuan mereka tanpa harus khawatir tentang logistik perjalanan.

SALES and MARKETING STRATEGIES

Marketing Strategies

A. Online



Social Media

Aktif hadir di platform seperti Facebook, Instagram, dan LinkedIn, dengan pembaruan rutin, kampanye, dan aktivitas keterlibatan pengguna.



Email Marketing

Newsletter dan promosi yang disesuaikan dikirimkan kepada basis pelanggan kami, menjaga mereka tetap informasi tentang penawaran terbaru.



Content Marketing

Artikel, blog, dan video yang menyoroti tips perjalanan, fitur kendaraan, dan testimonial pengguna.



SEO "*Search Engine Optimization*"

Bertujuan untuk mendapatkan lebih banyak lalu lintas organik (tidak berbayar) ke situs web dengan memastikan bahwa situs tersebut muncul di posisi yang lebih tinggi dalam hasil pencarian untuk kata kunci yang relevan.

B. Offline



Brochures

Materi cetak berkualitas tinggi tersedia di outlet kami, pusat perjalanan, dan lokasi mitra.



Proposal / Surat Penawaran

Penempatan iklan di koran lokal, majalah, dan jurnal perjalanan.



Events

Partisipasi dalam pameran perjalanan, acara perusahaan, dan festival lokal, meningkatkan visibilitas dan keterlibatan mereka.

Sales Strategies



Partner with Businesses & association

Ikatan kolaboratif dengan [bisnis tertentu, misalnya, "hotel, maskapai penerbangan, Organisasi seperti ASPERDA, BRN dan agen perjalanan untuk saling rujukan.



Incentive Programs

Menawarkan [insentif spesifik, misalnya, "tarif diskon atau tambahan gratis"] untuk klien yang mereferensikan pelanggan baru.



Loyalty Bonuses

Pelanggan tetap dapat memanfaatkannya [bonus tertentu, misalnya, "poin loyalitas yang dipercepat, prioritas layanan, atau tarif khusus"].

OPERATION PLAN

Rencana bisnis rental mobil mencakup berbagai aspek mulai dari penyediaan kendaraan, pemeliharaan, manajemen pelanggan, hingga strategi pemasaran. Rencana operasi ini bertujuan untuk memastikan bahwa bisnis berjalan lancar dan efisien. Beberapa hal yang perlu di perhatikan dalam operation plan rental mobil :

1. Penyediaan Kendaraan :

- **Pembelian Mobil:** Memilih mobil dengan mempertimbangkan target pasar, termasuk jenis (SUV, sedan, MPV), merek, dan model.
- **Leasing:** Alternatif untuk pembelian langsung, dengan mempertimbangkan biaya dan keuntungan leasing jangka panjang.

2. Pemeliharaan Kendaraan

- **Jadwal Pemeliharaan Rutin:** Menyusun jadwal pemeliharaan berkala untuk memastikan kendaraan selalu dalam kondisi baik.
- **Perbaikan Cepat:** Menyediakan layanan perbaikan cepat untuk masalah mendesak.
- **Log Pemeliharaan:** Memastikan setiap kendaraan memiliki catatan pemeliharaan yang lengkap.

3. Manajemen Armada

- **Sistem Manajemen Armada:** Menggunakan software untuk melacak lokasi, status pemeliharaan, dan ketersediaan kendaraan.
- **Rotasi Kendaraan:** Mengatur rotasi penggunaan kendaraan untuk memastikan distribusi pemakaian yang merata dan memperpanjang umur kendaraan.

4. Manajemen Pelanggan

- **Reservasi Online:** Menyediakan platform reservasi online yang mudah diakses dan user-friendly.
- **Layanan Pelanggan:** Menyediakan layanan pelanggan 24/7 melalui telepon, email, atau chat.
- **Feedback Pelanggan:** Mengumpulkan dan menganalisis feedback pelanggan untuk meningkatkan layanan.

5. Keamanan dan Asuransi

- Asuransi Kendaraan: Menyediakan asuransi yang mencakup semua kendaraan dan memastikan perlindungan terhadap berbagai risiko.
- Sistem Keamanan: Memasang GPS tracking pada setiap kendaraan untuk keamanan dan pemantauan.

6. Penetapan Harga

- Harga Kompetitif: Menetapkan harga yang kompetitif berdasarkan riset pasar dan analisis biaya.
- Diskon dan Promosi: Menawarkan diskon dan promosi khusus untuk pelanggan setia atau pada musim tertentu.

7. Strategi Pemasaran

- Online Marketing: Memanfaatkan media sosial, SEO, dan iklan online untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.
- Kerjasama dengan Hotel dan Agen Perjalanan: Membuat paket khusus dengan hotel dan agen perjalanan untuk saling merekomendasikan.
- Pemasaran Lokal: Menggunakan brosur, billboard, dan event lokal untuk menarik pelanggan di sekitar area operasi.

8. Sumber Daya Manusia

- Pelatihan Karyawan: Memberikan pelatihan rutin untuk staf dalam hal layanan pelanggan, pemeliharaan kendaraan, dan penggunaan sistem manajemen.
- Rekrutmen: Mempekerjakan karyawan yang kompeten dan memiliki pengalaman dalam industri rental mobil.

9. Sewa Kantor

Kantor akan berfungsi sebagai pusat operasi, tempat pelanggan berinteraksi, dan basis untuk administrasi dan manajemen armada.

Dengan rencana operasi yang terstruktur ini, bisnis rental mobil dapat beroperasi dengan efisien dan memberikan layanan terbaik kepada pelanggan.

POLICIES and PROCEDURES

Aturan dan Regulasi untuk menyewakan mobil, proses pembayaran, penagihan pelanggan :

➤ Penyewaan Mobil

Syarat Penyewaan	<ol style="list-style-type: none">1. Usia Minimum: Penyewa harus berusia minimal 21 tahun.2. SIM (Surat Izin Mengemudi): Penyewa harus memiliki SIM yang masih berlaku.3. Identifikasi: Penyewa harus menunjukkan KTP atau paspor yang masih berlaku.
Dokumen Penyewaan	<ol style="list-style-type: none">1. Perjanjian Sewa: Penyewa harus menandatangani perjanjian sewa yang mencantumkan syarat dan ketentuan.2. Formulir Pemesanan: Penyewa harus mengisi formulir pemesanan dengan informasi lengkap dan akurat.
Durasi Sewa	<ol style="list-style-type: none">1. Minimal Sewa: Durasi minimal penyewaan adalah 24 jam.2. Perpanjangan: Penyewa dapat memperpanjang masa sewa dengan menghubungi kantor dan membayar biaya tambahan.
Penyerahan Kendaraan	<ol style="list-style-type: none">1. Kondisi Kendaraan: Kendaraan akan diserahkan dalam kondisi bersih dan dengan tangki bahan bakar penuh.2. Pemeriksaan Kendaraan: Penyewa dan penyedia layanan akan memeriksa kendaraan bersama sebelum penyerahan.

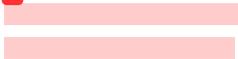
➤ **Pembayaran**

Metode Pembayaran	<ol style="list-style-type: none">1. Tunai: Pembayaran dapat dilakukan secara tunai di kantor.2. ¹⁴ Transfer Bank: Pembayaran melalui transfer bank ke rekening resmi perusahaan.3. Kartu Kredit/Debit: Pembayaran dengan kartu kredit atau debit yang sah.
Waktu Pembayaran	<ol style="list-style-type: none">1. Pembayaran di Muka: Pembayaran harus dilakukan sebelum kendaraan diserahkan kepada penyewa.2. Deposit: Deposit wajib dibayar di muka dan akan dikembalikan setelah kendaraan dikembalikan dalam kondisi baik.
Biaya Tambahan	<ol style="list-style-type: none">1. Keterlambatan: Biaya tambahan akan dikenakan untuk keterlambatan pengembalian kendaraan.2. Kerusakan: Penyewa bertanggung jawab atas biaya perbaikan jika terjadi kerusakan pada kendaraan.

➤ **Penagihan**

Faktur	<ol style="list-style-type: none">1. Penerbitan: Faktur akan diterbitkan segera setelah pembayaran diterima.2. Isi Faktur: Faktur harus mencantumkan rincian biaya sewa, deposit, dan biaya tambahan jika ada.
Pengingat Pembayaran	<ol style="list-style-type: none">1. Email/SMS: Pengingat pembayaran akan dikirim melalui email atau SMS sebelum jatuh tempo.

1



Financial Plan

Rencana Investasi

Rencana bisnis rental mobil di mulai dari penyediaan kendaraan sebagai berikut :

No.	Jenis Mobil	Harga Perolehan	Jumlah Unit	Total Harga
1	Inova	428.300.000	12	5.139.600.000
2	Avanza	268.000.000	10	2.680.000.000
3	Brio	192.000.000	10	1.920.000.000
4	Expander	282.000.000	2	564.000.000
5	Ertiga	262.000.000	2	524.000.000
6	XL7	281.000.000	2	562.000.000
7	Fortuner	627.000.000	2	1.254.000.000
8	HIACE	676.000.000	1	676.000.000
Total			41	13.319.600.000

Dari total seluruh investasi sebesar Rp3.995.880.000 atau 30 % diperoleh dari modal sendiri, sedangkan Rp9.323.720.000 atau 70 % sisanya diperoleh dari pembiayaan leasing.

Proyeksi Pendapatan per Unit

Proyeksi pendapatan per unit dari bisnis rental mobil di peroleh rata-rata pendapatan sebagai berikut :

No.	Jenis Mobil	Pendapatan per Bulan	Jumlah Unit	Total Pendapatan/ bulan
1	Inova	12.000.000	12	144.000.000
2	Avanza	8.000.000	10	80.000.000
3	Brio	6.000.000	10	60.000.000
4	Expander	8.000.000	2	16.000.000
5	Ertiga	7.000.000	2	14.000.000
6	XL7	8.000.000	2	16.000.000
7	Fortuner	20.000.000	2	40.000.000
8	HIACE	18.000.000	1	18.000.000
Total			41	388.000.000
Total pendapatan selama 1 tahun 388.000.000 x 12 bulan				4.656.000.000

Profit & loss statement

Keterangan	Tahun ke-1	Tahun ke-2	Tahun ke-3	Tahun ke-4	Tahun ke-5
Pemasukan					
Pendapatan jasa	4.656.000.000	4.656.000.000	4.656.000.000	4.656.000.000	4.656.000.000
Pengeluaran					
1.Biaya Gaji Karyawan	204.000.000	204.000.000	204.000.000	204.000.000	204.000.000
2.Biaya Sewa Gedung	14.400.000	14.400.000	14.400.000	14.400.000	14.400.000
3.Pembiayaan Leasing	2.330.930.000	2.330.930.000	2.330.930.000	2.330.930.000	-
4.Biaya Listrik, air dan Pulsa	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
5.Biaya Iklan	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
6.Biaya Perawatan Unit	46.000.000	46.000.000	46.000.000	46.000.000	46.000.000
7.Biaya Pajak Kendaraan	149.000.000	149.000.000	149.000.000	149.000.000	149.000.000
8.Biaya Bunga & Asuransi	447.538.560	447.538.560	447.538.560	447.538.560	-
Laba Kotor	1.246.131.440	1.246.131.440	1.246.131.440	1.246.131.440	4.024.600.000

KETERANGAN	QTY UNIT	PRICE	¹¹ TH -1	TH-2	TH-3	TH-4	TH-5	Depresiasi ALL	HARGA LELANG	PENDAPATAN LELANG TH-5
INNOVA	12	428.300.000	42.830.000	32.122.500	32.122.500	21.415.000	21.415.000	149.905.000	278.395.000	3.340.740.000
AVANZA	10	268.000.000	26.800.000	20.100.000	20.100.000	13.400.000	13.400.000	93.800.000	174.200.000	1.742.000.000
BRIO	10	192.000.000	19.200.000	14.400.000	14.400.000	9.600.000	9.600.000	67.200.000	124.800.000	1.248.000.000
EXPANDER	2	282.000.000	28.200.000	21.150.000	21.150.000	14.100.000	14.100.000	98.700.000	183.300.000	366.600.000
ERTIGA	2	262.000.000	26.200.000	19.650.000	19.650.000	13.100.000	13.100.000	91.700.000	170.300.000	340.600.000
XL7	2	281.000.000	28.100.000	21.075.000	21.075.000	14.050.000	14.050.000	98.350.000	182.650.000	365.300.000
FORTUNER	2	627.000.000	62.700.000	47.025.000	47.025.000	31.350.000	31.350.000	219.450.000	407.550.000	815.100.000
HIACE	1	676.000.000	67.600.000	50.700.000	50.700.000	33.800.000	33.800.000	236.600.000	439.400.000	439.400.000
TOTAL	41	3.016.300.000	301.630.000	226.222.500	226.222.500	150.815.000	150.815.000	1.055.705.000	1.960.595.000	8.657.740.000

Cash flow Statement

Investasi awal	Rp 3.995.880.000
Investasi dari pembiayaan	Rp 9.323.720.000
Total Investasi	Rp13.319.600.000
Pendapatan Laba 5 tahun berjalan	Rp 9.009.125.760
Pendapatan Lelang	Rp 8.657.740.000
Total Pendapatan	Rp17.666.865.760

Return Of Investmen (ROI)

Return of Investmen (ROI) Perusahaan rental mobil dihitung sebagai berikut :

$$ROI = \frac{\text{Return (laba bersih)}}{\text{Dana Yang Dikeluarkan}} \times 100\%$$

$$ROI = \frac{1.246.131.440}{3.409.868.560} \times 100\% \\ = 36,54 \%$$

Berdasarkan perhitungan diatas tingkat *Return of Investmen* (ROI) adalah sebesar 36,54 %, dengan demikian keuntungan yang akan diperoleh para investor apabila menginvetsasikan modalnya kepada PT.Golden Transport adalah sebesar 36,54 %.

Balance Sheet

Keterangan	Debit	Kredit
Aktiva		
Aktiva Lancar		
Kas	3.345.991.520	
Piutang	-	
Perlengkapan	50.000.000	
Aktiva Tetap		
Kendaraan	3.319.600.000	
Passiva		
Hutang		9.323.720.000
Modal Awal		3.995.880.000
Pendapatan laba		17.666.865.760
Biaya Biaya		
1. Biaya Gaji Karyawan	1.020.000.000	
2. Biaya Sewa Gedung	72.000.000	
3. Pembiayaan Leasing	9.323.720.000	
4. Biaya Listrik, air dan Pulsa	30.000.000	
5. Biaya Iklan	60.000.000	
6. Biaya Perawatan Unit	1.230.000.000	
7. Biaya Pajak Kendaraan	745.000.000	
8. Beban Bunga & Asuransi	1.790.154.240	
TOTAL	30.986.465.760	30.986.465.760

CONCLUSION & CLOSING STATEMENT

Bisnis rental mobil memiliki potensi keuntungan yang besar, terutama dengan pertumbuhan industri pariwisata dan mobilitas yang terus meningkat. Setelah mencapai usia 5 tahun, perusahaan rental mobil umumnya sudah memiliki basis pelanggan yang kuat, infrastruktur yang solid, dan sistem operasional yang teruji.

Ekspansi melalui merger atau akuisisi bisa menjadi strategi yang baik untuk memperluas cakupan geografis atau diversifikasi portofolio kendaraan. Melalui merger atau akuisisi, perusahaan bisa mendapatkan akses ke pasar baru, teknologi baru, atau bahkan sumber daya manusia yang berkualitas.

Selain itu, peluang untuk mendatangkan investor melalui skema private equity juga menarik. Investor private equity biasanya membawa modal tambahan dan pengalaman manajemen yang berharga untuk membantu perusahaan tumbuh dan berkembang lebih cepat.

Kemungkinan lainnya adalah melantai di bursa saham atau go public di masa depan. Melakukan penawaran umum perdana (IPO) bisa memberikan akses ke modal yang lebih besar, meningkatkan profil perusahaan, dan memberikan likuiditas bagi pemegang saham yang ada.

Semua opsi tersebut menawarkan peluang bagi perusahaan rental mobil untuk berkembang dan mengambil bagian dalam pasar yang berkembang pesat. Tentu saja, keputusan tersebut harus dipertimbangkan dengan matang sesuai dengan strategi dan kondisi perusahaan.

car-rental-business-plan_rofiq_2.docx

ORIGINALITY REPORT

8%

SIMILARITY INDEX

8%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

4%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	www.coursehero.com Internet Source	3%
2	www.bataviarent.com Internet Source	2%
3	Submitted to Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia Student Paper	<1%
4	conference.pkp.sfu.ca Internet Source	<1%
5	www.bayarind.id Internet Source	<1%
6	www.scribd.com Internet Source	<1%
7	www.bpk.go.id Internet Source	<1%
8	cideronline.org Internet Source	<1%
9	www.berotak.com Internet Source	<1%

10	www.tek.id Internet Source	<1 %
11	www.uj.ac.za Internet Source	<1 %
12	123vs.ru Internet Source	<1 %
13	emjaiz.wordpress.com Internet Source	<1 %
14	airforcerunmalang.com Internet Source	<1 %
15	jenongsendiri.wordpress.com Internet Source	<1 %
16	www.juraganwebhosting.com Internet Source	<1 %

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography On