



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

PT Buana Kencana *Tour & Travel* merupakan perusahaan yang berada di dalam naungan BK Group. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2005 oleh Billy Hartono dan Tarjana Soemali. Perusahaan ini terletak di Arteri Mas yang beralamat di Jl. Sultan Iskandar Muda No. 10 K Arteri Pondok Indah, Jakarta, Indonesia.

PT Buana Kencana *Tour & Travel* pada awalnya bertujuan untuk mendukung operasional perusahaan lain yang masih dalam naungan BK Group yaitu PT Buana Kasih *Assistance*, dimana perusahaan ini bergerak di bidang medis berupa jasa pengangkutan pasien yang membutuhkan akomodasi tiket pesawat bahkan terkadang hotel baik domestik maupun internasional menuju rumah sakit yang dituju, sehingga keberadaan PT Buana Kencana *Tour & Travel* mengurus kebutuhan PT Buana Kasih *Assistance*.

Seiring dengan berjalannya waktu, pariwisata mengalami kemajuan yang sangat pesat, oleh karena itu PT Buana Kencana *Tour & Travel* mulai menjalankan bisnis di bidang pariwisata, selain mendukung kegiatan operasional PT Buana Kasih *Assistance*. Perusahaan ini mulai menjual berbagai produk seperti penjualan tiket, paket liburan, jasa pemesanan kamar hotel dan pengurusan segala jenis dokumen (paspor, visa). Perusahaan ini sudah menjadi anggota dari ASITA (*Association of Indonesia Tour and*

Travel Agencies) sehingga perusahaan akan memberikan pelayanan dan produk yang terbaik.

Visi dan Misi dari PT Buana Kencana *Tour & Travel* adalah :

Visi

Menjadi Perusahaan *tour & travel* yang memiliki dedikasi menuju suatu kesempurnaan serta melakukan sesuatu yang tidak terpikirkan oleh orang lain.

Misi

- a. Memberikan layanan yang berkualitas bagi setiap pelanggan;
- b. Memberikan layanan dengan harga yang terbaik dan terjangkau;
- c. Mengedepankan kualitas produk dalam setiap kegiatan operasional;
- d. Menjalin hubungan yang baik dengan *stakeholders*.

PT Buana Kencana *Tour & Travel* sudah memiliki beberapa klien yang berupa perorangan maupun perusahaan yang setia kepada perusahaan. Berikut klien yang dimiliki oleh perusahaan :

- a. JAMSOSTEK
- b. Ninamas Group
- c. G4S
- d. CIMB
- e. RS OMNI
- f. Otto Pharmaceutical
- g. Telkom CIS
- h. Triputra

- i. DATACOM
- j. Yasmin Hotel
- k. Dll

2.2 Produk

Berikut berbagai produk yang dijual oleh PT. Buana Kencana *Tour & Travel* :

a. Pemesanan Tiket Perjalanan

Tiket perjalanan yang dijual oleh BK *Tour and Travel* adalah tiket pesawat baik domestik maupun internasional. Dalam hal pemesanan, perusahaan melakukan pemesanan secara langsung kepada beberapa *airlines* yang bersangkutan akan tetapi ada yang belum dapat dilakukan pemesanan secara langsung. Untuk hal ini perusahaan harus melakukan kerja sama dengan perusahaan lain seperti Golden Rama *Tour* dan Shilla *Tour* untuk melakukan pemesanan ke beberapa maskapai penerbangan. Pembayaran tiket juga dapat dilakukan dengan berbagai cara yaitu deposit seperti Trigana dan Lion, transfer melalui bank seperti Garuda, dan Kartu Kredit seperti Air Asia. Perusahaan juga menjual tiket kereta api mulai dari kelas ekonomi sampai eksekutif.

b. Pemesanan Kamar Hotel

BK *Tour and Travel* menjual berbagai kamar hotel yang berada di Indonesia maupun di luar Indonesia. Untuk pemesanan kamar hotel di beberapa hotel dapat dilakukan pemesanan secara langsung dan ada juga yang harus dilakukan

pemesanan melalui perusahaan lain karena pihak hotel sudah memberikan keagenan tunggal untuk penjualan kamar hotel nya kepada perusahaan tertentu.

c. Menjual Paket Perjalanan *Tour*

Perjalanan *tour* yang dijual berupa paket perjalanan *tour* yang dibuat oleh Buana Kencana *Tour and Travel* seperti paket perjalanan *tour* Eropa, Korea, Jepang dan berbagai negara sehingga klien tidak perlu repot menentukan paket perjalanan yang diinginkan. *Customer* juga dapat memesan paket perjalanan *tour* sesuai keinginan *customer*, dimana perusahaan membantu menyusun paket perjalanan *tour* secara *customized*.

d. Paket *Outing & Outbound*

Perusahaan juga menjual paket *outing & outbound* yang diperuntukkan bagi perusahaan maupun suatu komunitas yang ingin mengadakan acara. Paket *outbound & outing* yang disediakan oleh perusahaan bisa dilakukan di Indonesia maupun luar Indonesia.

e. Jasa Pengurusan Dokumen Perjalanan

Perusahaan juga menyediakan jasa pengurusan dokumen-dokumen yang dibutuhkan klien dalam perjalanan seperti visa dan paspor. Perusahaan juga dapat membantu klien dalam pengurusan visa pelajar maupun visa kerja bagi klien yang membutuhkan.

f. *VVIP Handling*

Perusahaan menyediakan produk jasa pelayanan tamu dari mulai kedatangan sampai keberangkatan klien, seperti misalnya *check-in* dan pengurusan bagasi sehingga klien tidak perlu mengurus proses kedatangan maupun keberangkatan.

g. Jasa *Transfer-in* dan *Transfer-out* bandara

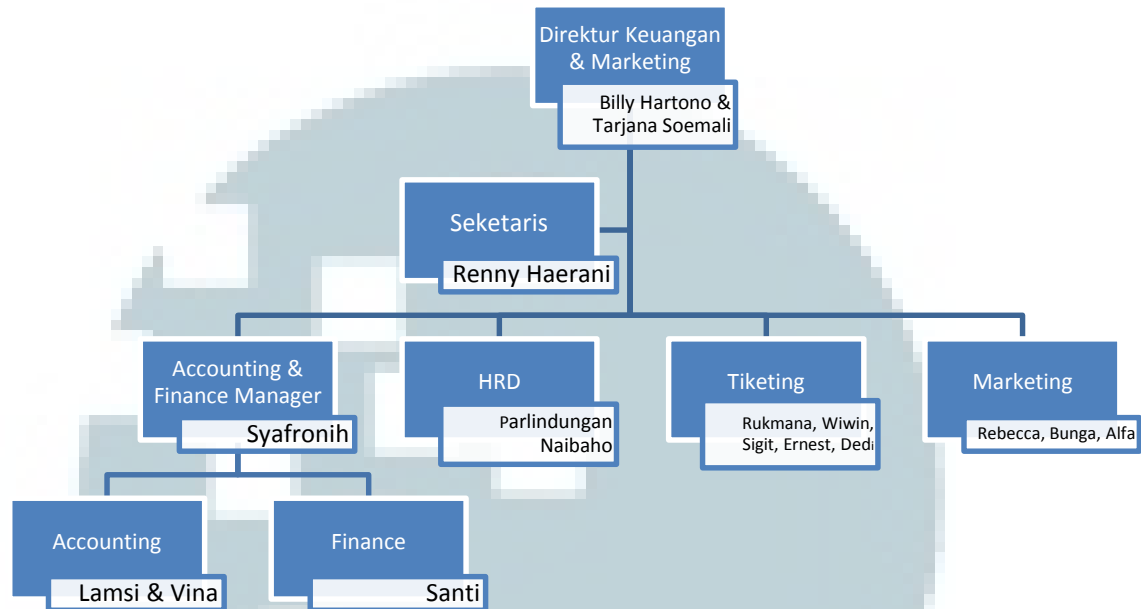
Perusahaan juga menjual jasa penjemputan dan pengantaran dari bandara maupun menuju bandara. Jasa ini diperuntukkan bagi klien yang berasal dari luar Indonesia maupun klien yang tidak memiliki kendaraan untuk menjemput maupun mengantar ke bandara.

2.3 Struktur Organisasi

Berikut Struktur Organisasi yang dimiliki oleh PT Buana Kencana *Tour and Travel*:

Gambar 2.1 Struktur Organisasi PT Buana Kencana *Tour and Travel*

UMMN



Berikut penjelasan dari struktur organisasi PT Buana Kencana *Tour and Travel* :

a. Direktur Keuangan

Bertugas menganalisa laporan keuangan agar manajemen dapat menghasilkan keputusan yang tepat.

b. Direktur *Marketing*

Bertugas mencari pasar jual produk dan menciptakan program *after sales* bagi konsumen agar konsumen menjadi pelanggan yang loyal.

c. Sekretaris

Bertugas membuat *scheduling* para direktur seperti jadwal *meeting* dengan klien, selain itu sekretaris juga membantu direktur dalam menjalankan pekerjaannya.

d. Divisi *Accounting and Finance*

Divisi ini bertugas melakukan proses pencatatan keuangan, mengatur laporan *cash flow* perusahaan, dan melakukan pembayaran *supplier* maupun kebutuhan operasional perusahaan.

e. Divisi *Ticketing*

Divisi ini bertugas membantu konsumen memesan tiket perjalanan dan tiket hotel yang dibutuhkan dan membantu *customer* memesan tiket tempat hiburan yang akan dikunjungi oleh *customer*.

f. Divisi HRD

Divisi ini bertugas merekrut karyawan baru bagi perusahaan dan mengurus absensi karyawan perusahaan setiap bulan.

g. Divisi *Marketing*

Divisi ini bertugas mencari konsumen baru dan memasarkan produk agar konsumen tertarik untuk membeli produk perusahaan.

UMMN