

## STRATEGI BERSAING PADA BISNIS TRAVEL (STUDI KASUS : K.A.T.E TRAVEL)

Silviriany Yohana<sup>1</sup>, Dame Afrina Sihombing<sup>2</sup>  
Universitas Internasional Batam

### **Abstract:**

*Internet have successfully spreading all around the world, and make it clear every individual can't get away from it. Meanwhile business trip around the world has increased and the hardness of maintaining the work and personally booking a trip, is one of the concern. Frequency of family holiday has increased as well every year. To prevent any wrong move and difficulty of booking a ticket, accommodation, or even attraction, K.A.T.E Travel proudly provide an option of convenience and satisfaction for the customers. Flight ticket, boat ticket, accommodation, attraction ticket provider, BPJS bill payment, electricity bill payment, water bill payment, internet bill payment, and even credits purchase are the services provided and also marketing strategy with giving out a voucher gift, hopefully K.A.T.E Travel could make it right and known as the most complete service provider.*

**Keywords:** *travel, business trip, efficiency, payment, voucher gift*

### **Abstrak:**

Internet sukses merambat keseluruh dunia, hal ini menunjukkan setiap individu tidak terlepas olehnya. Seiring dengan berjalan dan merambatnya pengembangan internet, membuat setiap orang di kalangan dan usia berapa pun semakin terikat dengan dunia *online* tersebut. Termasuk dalam penggunaan aplikasi komersial atas layanan jasa pembelian tiket pesawat, hotel, atau dapat digeneralisasikan sebagai jasa *tour* dan *travel*. Demi mengantisipasi kesalahan dan kesulitan dalam melakukan pemesanan tiket, hotel maupun atraksi, K.A.T.E Travel maju untuk memberikan pilihan kenyamanan dan kepuasan bagi para pelanggannya. Transportasi pesawat terbang, transportasi laut, akomodasi, penyedia tiket atraksi, pembayaran tagihan BPJS, pembayaran tagihan listrik, pembayaran tagihan air, pembayaran tagihan internet, serta pembelian pulsa ialah jenis pelayanan yang disediakan dan didukung dengan metode pemasaran pemberian hadiah voucher potongan harga dapat menjadikan K.A.T.E Travel sebagai sebuah platform terlengkap.

**Kata kunci:** *travel, perjalanan dinas, efisiensi, pembayaran, hadiah voucher*

## PENDAHULUAN

Internet mulai dirintis sekitar tahun 1969 yang dibentuk oleh lembaga bernama ARPA yang sedang melakukan proyek pengembangan jaringan yang diberi nama ARPANET (Advanced Research Project Agency Network). Sebelum merambat ke dunia, ARPANET ini hanya menghubungkan 4 situs di Amerika, sebelum akhirnya diperkenalkan secara umum pada bulan Oktober tahun 1972.

Melalui panjang nya tahun yang dilewati, membuat ARPANET semakin berkembang yang hingga pada tahun 1982 istilah "Internet" diperkenalkan dan digunakan oleh masyarakat dunia. Dan juga penggunaan TCP/IP sebagai protokol universal dalam jaringan tersebut digunakan pada tahun ini. Pada tahun pertama ini pula tercatat adanya lebih dari 1.000 host bergabung dalam jaringan internet ini (Antonius, 2018), dan semakin berkembang pesat hingga hari ini.

Berdasarkan hasil survey APJII pada tahun 2019, pengguna internet 2018 di Indonesia mencapai 171,17 juta jiwa atau sama dengan 64,8% dari total populasi 264,16 juta jiwa yang tersebar diseluruh wilayah Indonesia (APJII, 2019). Dari hasil survey tersebut juga diketahui bahwa mayoritas yang mengakses dunia maya ialah masyarakat dengan rentang umur 15 hingga 19 tahun (Pratomo, 2019). Seiring dengan berjalan dan merambatnya pengembangan dunia internet, membuat setiap orang di kalangan dan usia berapa pun semakin terikat dengan dunia *online* tersebut. Termasuk dalam penggunaan aplikasi komersial atas layanan jasa pembelian tiket pesawat, hotel, atau dapat digeneralisasikan sebagai jasa *tour* dan *travel*. Para pengusaha maupun non pengusaha sangat diuntungkan dengan munculnya aplikasi komersial tersebut dalam memudahkan proses beli membeli tiket perjalanan yang mereka inginkan dan impikan sebagai sebuah liburan ataupun perjalanan bisnis. Angka kunjungan wisatawan mancanegara ke Kota Batam juga terus meningkat. Terhitung sejak Januari 2019 hingga September 2019 sebanyak 1.431.166 kunjungan terangkum dalam pencatatan Badan Pusat Statistik, yang dimana menunjukkan adanya

peningkatan dibandingkan periode sebelumnya yakni 1.357.471 kunjungan (Antara, 2019). Peningkatan yang menjanjikan ini akan dipandang dan dinilai menjadi sebuah peluang untuk menyediakan jasa *one day tour* bagi para pelancong atau turis yang berkunjung ke Kota Batam. Salah satu contoh aplikasi komersial terkait penjualan tiket perjalanan dan paket wisata yang paling mudah dan diketahui oleh sebagian besar penduduk Indonesia adalah aplikasi bernama Traveloka. Berdasarkan riset yang dilakukan oleh Alvara Research yang diberi judul Perilaku dan Preferensi Kaum Milenial dalam Bidang Aplikasi *E-Commerce* pada Tahun 2019, menunjukkan Traveloka sebagai “aplikasi pemesanan tiket dan hotel terpopuler”, riset ini didukung dengan hasil survey yang diwakili oleh 1.204 responden yang ialah generasi milenial. Hasil dari riset ini menunjukkan 79% dari total responden menyatakan pernah menggunakan aplikasi komersial tersebut (Triwijanarko, 2019). Ini juga yang menjadi landasan berdirinya K.A.T.E Travel dengan memanfaatkan kondisi menguntungkan atas merebaknya penggunaan internet di semua kalangan. Dengan bermodalkan pengetahuan atas ketergantungan beberapa *subject* dalam

melakukan perjalanan bisnis, menjadikan pemilik memberanikan diri untuk membangun usaha ini.

Usaha ini awalnya hanya dikendalikan dan dijalankan oleh pemiliknya. Usaha berjalan tanpa memiliki pegawai, angka modal yang tetap, ataupun inventaris milik usaha. Pemilik pada awal mula membuka usaha ini menjabarkan terlebih dahulu pengertian aktifitas perjalanan yang memiliki arti luas, diantaranya :

1. Perjalanan darat, diantaranya minibus, bus, serta kereta api
  2. Perjalanan laut, yaitu kapal
  3. Perjalanan udara, ialah pesawat terbang
- Selain itu, hal-hal yang mencakup serta melengkapi aktifitas perjalanan juga memiliki penjabaran tersendiri, yaitu :
1. Akomodasi
  2. Rental kendaraan
  3. Atraksi
  4. Penjemputan di bandara atau stasiun kereta
  5. Dan sebagainya

Dari hal tersebut diatas, pemilik merangkum hal-hal yang penting dan mayoritas digunakan oleh para pebisnis yang merupakan jaringan pelanggannya, yakni, perjalanan udara atau pesawat terbang, serta akomodasi. Kedua aspek ini

yang difokuskan dan ditawarkan oleh pemilik dalam pengembangan usahanya.

## **METODE**

CV Karya Agung Travel Explorindo (K.A.T.E Travel) berkembang dengan orientasi usaha *tour* dan *travel*. Salah satu upaya yang merupakan tahapan awal untuk berkembangnya usaha ini adalah pendirian Perusahaan Komanditer sebagai pondasi kokoh atas usaha ini. K.A.T.E Travel memiliki arti sebagai sebuah karya anak bangsa yang memiliki nilai dan harga diri yang tinggi dalam menyediakan jasa perjalanan dalam menjelajahi Indonesia yang luas. Perusahaan berfokus pada visi dan misi K.A.T.E Travel dimana yang didefinisikan sebagai perusahaan yang menyediakan pilihan efisiensi waktu dan tempat serta harga yang bersaing dengan pesaing lainnya. Berbeda dengan yang lainnya, K.A.T.E Travel juga menyediakan berbagai jenis produk *tour* dan *travel* yang dinilai dapat memikat konsumen, diantaranya layanan *check in*, deposit penginapan, serta lainnya. Seiring berjalannya waktu K.A.T.E Travel akan berusaha untuk dapat terus mengembangkan beragam jenis produk yang dimiliki contohnya seperti menyediakan paket liburan di dalam negeri

maupun luar negeri dengan merincikan secara detail dari media transportasi yang digunakan, akomodasi yang ditinggali, serta mencakup rute perjalanan per harinya. Diluar itu,

K.A.T.E Travel akan memfokuskan pada kota tempat berdirinya usaha ini yaitu Kota Batam.

K.A.T.E Travel sendiri mulai merencanakan untuk mencari karyawan guna dapat meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan yang sangat penting bagi sebuah usaha berjenis pelayanan jasa. K.A.T.E Travel melakukan rekrutmen untuk satu orang karyawan yang nantinya akan bertugas sebagai admin untuk melakukan *greeting*, menyediakan jadwal yang dibutuhkan pelanggan serta pemberian *voucher* dari hasil pemesanan paket. Karyawan yang dibutuhkan harus memiliki poin penting yang dibutuhkan yaitu, fasih berbahasa, terutama Bahasa Indonesia, terbiasa dan aktif menggunakan media *online*, dan mengerti cara kerja *microsoft office*. Sebagai penyedia jasa, admin sangat diperhatikan untuk kecepatan dan ketanggapan dalam menyedia informasi kepada konsumen. Oleh karena itu perlu dilakukan sebuah *training* untuk menilai kinerja serta memenuhi kriteria yang diinginkan. Untuk sementara waktu

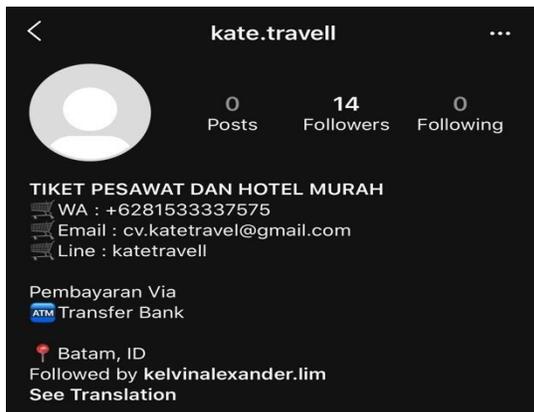
ini K.A.T.E Travel memilih untuk hanya mempekerjakan satu orang karyawan saja, yaitu admin, dikarenakan masih adanya beberapa proses yang harus dilakukan secara pribadi oleh pemilik dan dirasa belum dapat diturunkan tangankan kepada karyawan secara langsung.

Pemasaran ialah ujung tombak atas kegiatan bisnis yang dilakukan oleh sebuah instansi atau badan usaha baik itu yang skala kecil maupun skala besar. Sebagai atau semenarik apapun konsep yang dimiliki, sebuah usaha tidak akan sukses tanpa adanya strategi pemasaran yang baik dan tepat sasaran (Muqtadir, 2020). K.A.T.E Travel menggunakan metode pemasaran sederhana dengan pembuatan kartu nama dan penyebaran di beberapa toko *offline* agar lebih dapat dikenal oleh masyarakat.



**Gambar 1.** Foto kartu nama direktur K.A.T.E Travel sebagai penanggung jawab serta informasi nomor telepon, email, dan alamat usaha. Selanjutnya, melakukan pemasaran melalui media *online* yaitu, Instagram

sebagai langkah awal untuk memudahkan proses pemesanan dan pencarian jadwal yang diinginkan oleh masing-masing pelanggan sesuai kebutuhannya.



**Gambar 2.** Tangkap layar laman instagram K.A.T.E Travel

Selain itu, K.A.T.E Travel memberikan penawaran yang menarik bagi pelanggan dalam hal pemasaran yaitu dengan memberikan harga jual dengan metode pembulatan kebawah dari harga aplikasi yang banyak digunakan di Indonesia yaitu Traveloka. Pembulatan kebawah yang dimaksud adalah sebagai contoh, harga di Traveloka adalah Rp1.524.500,- , maka harga yang dijual adalah Rp1.520.000,- , yang berarti menghemat Rp4.500,- per satu tiketnya, hal ini juga berlaku sama bagi pemesanan hotel. Selain itu, K.A.T.E Travel juga memberikan layanan pemesanan secara kredit khususnya untuk perusahaan-perusahaan besar yang telah menjadi pelanggan tetap. K.A.T.E Travel akan melakukan kerjasama terlebih dahulu

dengan perusahaan tersebut. Kerjasama diawali dengan pembuatan sebuah surat kontrak kerja sama antara kedua belah pihak, hal tersebut dimaksudkan untuk mencegah terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan kedepannya oleh kedua pihak. Masa kredit yang diberikan rata-rata adalah dua minggu atau empat belas hari kalender, namun ada juga beberapa perusahaan yang menginginkan fasilitas khusus untuk diberikan masa kredit selama tiga puluh hari atau satu bulan lamanya. Dengan pertimbangan frekuensi pemesanan yang dilakukan selama tiga bulan terakhir, K.A.T.E Travel akan memberikan jawaban atas negosiasi perpanjangan masa kredit yang diajukan oleh pelanggan. Dimana jika dirasa frekuensi pemesanan tiga bulan terakhir tersebut cukup bagus dan rutin, dari K.A.T.E Travel akan mengabulkan permintaan perpanjangan masa kredit tersebut.

Pengelolaan keuangan sebuah perusahaan merupakan poin penting dari sebuah usaha. Akuntansi atau pembukuan memiliki peran yang sangat besar dalam hal pengambilan keputusan serta menyediakan informasi yang akurat. Selain itu Akuntansi jika dilakukan dengan benar dan tepat sesuai dengan prosedur nya

akan membuat perusahaan dinilai kredibel atau baik. Dan berlaku juga sebaliknya jika tidak mengikuti prosedur tersebut maka sebuah perusahaan akan dinilai tidak kredibel atau buruk (Sansan, 2018). Pembukuan sebuah usaha harus dilakukan untuk mengetahui bagaimana usaha tersebut berjalan. Saat ini seluruh aktifitas pencatatan keuangan dan penyusunan keuangan masih dilakukan secara pribadi oleh pemilik. Format yang digunakan untuk pembukuan dikerjakan dalam *microsoft excel*. Sebuah tabel sebagai rangkuman atas pemesanan yang telah terjadi, disertai dengan rekening koran yang telah direkonsiliasi dan lembar kerja laporan laba rugi dilengkapi dengan neraca untuk mewakili laporan keuangan yang dibutuhkan oleh pemilik. Tidak terdapat banyak poin penting dalam laporan keuangan

K.A.T.E Travel ini dikarenakan masih minimnya hal-hal yang ditanggung oleh perusahaan sendiri. Untuk biaya-biaya operasional yang dibutuhkan untuk sementara hanya terdiri dari biaya penyediaan pulsa untuk menelpon dan juga internet, sedangkan untuk biaya listrik, air, dan lainnya masih belum merupakan biaya dari K.A.T.E Travel karna masih belum memiliki kantor operasional yang tetap.

Pemerataan di Kota Batam yang sudah dimulai membuat K.A.T.E Travel juga berencana untuk berlanjut melakukan pengembangan usaha di Kota Pekanbaru dengan cara melakukan observasi secara langsung dan juga mencari informasi atas beberapa kota lainnya di Indonesia melalui media *online* yang mudah untuk ditelusuri. Mengingat berkembang pesatnya penggunaan internet di masa ini, dan tidak menutup kemungkinan akan semakin berkembangnya pengguna internet di masa yang akan datang. Ekspansi yang akan dilakukan dan juga diiringi dengan pemerataan diharapkan dapat memberikan hasil yang memuaskan. Selain itu, ekspansi yang dinilai harus segera dilakukan adalah penambahan layanan jasa. Yang awalnya hanya terdiri dari dua kategori, menjadi delapan kategori yang membuat K.A.T.E Travel menjadi platform terlengkap di masa mendatang. Dan juga, K.A.T.E Travel akan mencoba untuk merambah ke bidang pelayanan jasa lainnya yaitu layanan pembayaran tagihan, seperti, listrik, air, telepon atau internet, kartu kredit, pulsa, BPJS dan banyak lainnya. Dengan tujuan utama yaitu memberikan efisiensi dan kenyamanan serta kemudahan bertransaksi bagi konsumen yang diharapkan menjadikan K.A.T.E

Travel sebagai media yang dipilih dan semakin diingat oleh masyarakat.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahun 2018 awal mula dibentuknya K.A.T.E Travel, dapat menghasilkan penjualan sebanyak kurang lebih 30 voucher yang merupakan gabungan dari voucher transportasi udara dan juga voucher akomodasi, dengan masih bergantung pada satu perusahaan yang merupakan langganan tetap dan diselingi juga dengan beberapa *customer* lainnya yang terhitung tidak terlalu rutin melakukan pembelian. Dilanjutkan dengan tahun 2019, pelanggan tetap K.A.T.E Travel bertambah menjadi empat perusahaan serta satu orang pribadi yang secara rutin setiap bulannya melakukan pemesanan tiket pesawat maupun hotel, ditambah juga dengan pembayaran tagihan listrik, tagihan air, tagihan internet, serta tagihan BPJS. Di tahun 2019

KATE Travel menghasilkan lebih dari 200 voucher yang merupakan gabungan dari voucher perjalanan dan juga voucher pembayaran. Seiring berjalannya waktu ke tahun 2020, K.A.T.E Travel berhasil mendapatkan satu perusahaan lagi yang menjadi pelanggan tetap dengan frekuensi pemesanan yang lebih tinggi dari

pelanggan tetap lainnya. Untuk penyediaan paket *one day tour* di kota Batam masih terhitung belum dapat berjalan dengan baik dikarenakan banyaknya saingan yang menyediakan fasilitas lebih lengkap. Sehingga K.A.T.E Travel akan lebih berusaha untuk berfokus pada penjualan tiket perjalanan, akomodasi, atraksi, dan juga penyedia fasilitas pembayaran tagihan.

Pemilik K.A.T.E Travel menjalankan keseluruhan aktifitas usaha secara mandiri, yang dimana terdiri dari 4 tahap, yaitu :

1. Proses penggumpulan informasi dari pelanggan, seperti maskapai yang diinginkan, periode waktu, dsb.
2. Pemberian jadwal penerbangan dari data yang telah dikumpulkan sebelumnya.
3. Jika pelanggan sudah memilih dan melakukan *issued* jadwal maka disiapkan *voucher* penerbangan yang berisi tentang keterangan waktu, lokasi, nama penumpang, dan juga kode *booking* atas penerbangan tersebut.
4. Pemberian tagihan atas pemesanan yang telah dilakukan secara langsung setelah pengiriman *voucher* bagi pembayaran tunai, atau pengiriman E-

Invoice yang merupakan rekapan atas pemesanan selama dua minggu atau satu bulan bagi perusahaan yang telah memiliki kontrak kerja sama untuk pembayaran kredit.

Tiga dari keempat hal ini sekarang dilakukan oleh admin yang bertugas secara langsung, lalu melaporkan ke pemilik jika ada pembayaran yang dilakukan oleh perusahaan yang telah bekerja sama dengan K.A.T.E Travel. Dengan adanya seorang admin, tentu saja sangat meringankan keseluruhan pekerjaan K.A.T.E Travel yang awalnya digeluti sendiri. Dari awal yang kesemuanya harus dilakukan sendiri, dapat dipotong hingga menjadi hanya proses pemesanan yang harus dilakukan sendiri oleh pemilik. Dalam beberapa bulan kedepan, K.A.T.E Travel belum akan memulai untuk mencari satu orang karyawan lagi untuk dapat diposisikan menjadi akuntan karena beberapa faktor yang tidak memungkinkan untuk dilakukan dimasa sekarang ini.

Salah satu kerja nyata atas pemasaran yang telah dilakukan oleh

K.A.T.E Travel adalah partisipasinya dalam acara ulang tahun salah satu *café* didaerah Pasir Putih, Batam. Dalam acara

tersebut K.A.T.E Travel mensponsori sepuluh lembar *voucher* senilai Rp100.000,- yang dapat digunakan sebagai pemotongan atas pemesanan tiket pesawat atau hotel dengan periode satu tahun. Dinilai dari antusiasme yang tinggi, K.A.T.E Travel akan terus berpartisipasi aktif dalam acara-acara seperti tersebut diatas agar dapat terus dan semakin dikenal. Selain itu pemasaran yang masih dan terus dijalankan adalah pembagian kartu nama. Sedangkan untuk media *online* yaitu instagram masih belum dilakukan dengan fokus dikarenakan minimnya waktu yang dimiliki untuk merancang strategi *upload* foto yang diperlukan untuk membuatnya menarik namun juga dapat menyampaikan informasi dengan baik dan tepat sasaran. Mengandalkan metode penjualan secara kredit tanpa bunga juga menjadi poin keunggulan kami dibanding platform lain.

Pembukuan yang merupakan pelengkap dari usaha ini dilakukan dengan menggunakan salah satu program akuntansi yaitu Maitri, yang sementara waktu masih tetap dikendalikan dan dipegang oleh pemilik. Laporan keuangan yang disajikan dinilai sudah cukup untuk mewakili usaha ini, yang mana terdiri dari laporan neraca dan laporan labarugi.

Laporan labarugi dipergunakan untuk mengevaluasi kinerja, pengembangan usaha serta menilai risiko (Pangestika, 2019) selama periode tertentu. Sedangkan laporan neraca digunakan untuk menganalisis likuiditas, fleksibilitas (Sadjarwo, 2015) dan posisi piutang serta hutang yang perlu dilakukan strategi pembayaran dan penagihannya. Untuk investasi sendiri telah ditentukan angka yang akan mempermudah proses pembagian hasil ataupun penarikan modal. Ditargetkan pembagian hasil akan dilakukan setidaknya setahun satu kali atau paling banyak dua kali dalam setahun sesuai dengan pembahasan dan hasil laporan keuangan beberapa periode. Dan juga jika memungkinkan K.A.T.E Travel akan membuka kantor operasional *offline* agar memudahkan beberapa pelanggan yang ingin melakukan transaksi secara tatap muka dalam layanan jasa apapun. Dan jika telah dibukanya kantor operasional tersebut, beberapa biaya harus segera disiapkan dan diperhitungkan setiap bulannya untuk menentukan target perbulannya. Biaya- biaya tersebut antara lain, biaya listrik, biaya air, biaya internet, biaya alat tulis kantor, biaya penyusutan, dan juga biaya sewa jika diperlukan.

Efisiensi kerja dianggap menjadi

sebuah prinsip dasar untuk melakukan segala jenis kegiatan perusahaan untuk mendapatkan hasil yang dikehendaki namun dengan usaha yang seminimal mungkin (Hamsinah, 2018). Pencapaian efisiensi kerja serta harga yang dijamin lebih murah dan bersaing menjadikan K.A.T.E Travel lebih banyak diminati oleh perusahaan dibandingkan oleh pengguna jasa perjalanan dinas pribadi. Sebagai contoh salah satu perusahaan yang berjalan di bidang konstruksi di beberapa daerah di Indonesia yang merupakan pelanggan tetap dari K.A.T.E Travel, minimal perjalanan dinas yang dilakukan dalam satu bulan adalah 10 kali perjalanan pulang pergi. Kedepannya K.A.T.E Travel sedang berusaha untuk dapat menjangkau target konsumen seperti perusahaan tersebut. Dan juga target-target lainnya yang memiliki riwayat perjalanan dinas yang cukup rutin seperti perusahaan penyedia jasa perlengkapan keperluan pedatang dari luar daerah baik itu dari dalam negeri maupun luar negeri yang dapat dinilai bahwa mereka tidak paham dan tidak mengerti tentang daerah yang mereka kunjungi tersebut. Oleh karena itu, K.A.T.E Travel akan tetap terus berfokus pada visi dan misi nya yang menawarkan efisiensi waktu dalam pemesanan,

kemudahan bertransaksi, ditambah dengan harga yang bersaing. Selain dalam bidang perjalanan dinas terutama transportasi udara serta akomodasi,

K.A.T.E Travel akan terus melakukan ekspansi dan mencari peluang usaha dalam transportasi laut, darat, serta penyedia karcis atau tiket atraksi terutama atraksi luar negeri yang terkadang menyulitkan beberapa orang dalam proses pembelinya terkait masalah pembayaran. Berikutnya pun perusahaan ini akan menambah jenis-jenis layanan yang disediakan, terkait dengan hal-hal yang melekat dan harus dibayarkan rutin setiap bulannya seperti tagihan listrik, tagihan air, tagihan telepon atau internet, tagihan BPJS Kesehatan maupun Ketenagakerjaan, kebutuhan pulsa, serta tagihan kartu kredit bagi sebagian orang, ditambah dengan fasilitas pembayaran secara kredit dengan jangka waktu lebih singkat dibandingkan penjualan tiket, yaitu dua minggu atau empat belas hari. Dengan hal-hal yang menarik tersebut

K.A.T.E Travel juga segera merambah ke dunia pemasaran dengan keunggulan atas kelengkapan layanan dan fasilitas yang disediakan.

## **KESIMPULAN**

Terhitung sejak berdirinya usaha

ini yaitu di akhir tahun 2018, K.A.T.E Travel telah melalui proses panjang dalam memasarkan produknya sehingga meyakinkan diri untuk membentuk sebuah badan usaha hukum dengan nama CV Karya Agung Travel Explorindo pada awal tahun 2020. Dari yang awalnya hanya memiliki dua jenis layanan usaha yaitu transportasi pesawat terbang dan akomodasi, hingga kini K.A.T.E Travel telah memiliki sembilan jenis layanan yang berbeda yaitu transportasi pesawat terbang, transportasi laut, akomodasi, penyedia tiket atraksi, pembayaran tagihan BPJS, pembayaran tagihan listrik, pembayaran tagihan air, pembayaran tagihan internet, serta pembelian pulsa. Dan juga terus menjaga hubungannya dengan kelima pelanggan tetapnya yang keseluruhan merupakan perusahaan yang terhitung sering melakukan perjalanan dinas keluar kota.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Antara. (2019). *Kunjungan Wisatawan Mancanegara ke Batam Terus Meningkat*.  
<https://sumatra.bisnis.com/read/20191104/534/1166672/kunjungan-wisatawan-mancanegara-ke-batam-terus-meningkat#:~:text=Dengan peningkatan>

itu%2C jumlah kunjungan, kunjungan wisman di sepanjang 2019.

Antonius, B. (2018). *Perkembangan Internet di Dunia dan Indonesia*.  
<https://www.kompasiana.com/antoniuz2/5b8c843bab12ae21d70bd753/p-erkembangan-internet-di-dunia-dan-indonesia?page=all>

Hamsinah, B. (2018). *Pengaruh Produktivitas, Efisiensi Dan Kepuasan Kerja Terhadap Perputaran Karyawan Bagian Marketing Lempuk Syako Makassar*.

Pangestika, W. (2019). *Manfaat dan Contoh Laporan Laba Rugi yang Perlu Anda Ketahui*.  
<https://www.jurnal.id/id/blog/manfaat-dan-contoh-laporan-laba-rugi-yang-perlu-anda-ketahui/>

Pratomo, Y. (2019). *APJII: Jumlah Pengguna Internet di Indonesia Tembus 171Juta Jiwa*.  
<https://tekno.kompas.com/read/2019/05/16/03260037/apjii-jumlah-pengguna-internet-di-indonesia-tembus-171-juta-jiwa>

Sadjarwo, A. P. (2015). *Pengertian, Kegunaan, dan Contoh Neraca (Laporan Posisi Keuangan)*. <https://forum->

[ukm.blogspot.com/2015/05/pengertian-kegunaan-contoh-neraca.html](http://ukm.blogspot.com/2015/05/pengertian-kegunaan-contoh-neraca.html)

Sansan. (2018). *Pentingnya Akuntansi Untuk Perusahaan*.  
<https://keysoft.co.id/pentingnya-akuntansi-untuk-perusahaan/>

Triwijanarko, R. (2019). *Traveloka Jadi Aplikasi Travel Terpopuler di Kalangan Milenial*.  
<https://marketeters.com/traveloka-jadi-aplikasi-travel-terpopuler-di-kalangan-milenial>