



Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Jasa Transportasi Darat pada PT Gracias Anugerah Sejahtera (Gracias Shuttle)

Endrian Dwi Susanto¹, Muhammad Celta Firdaus², Dinda Ghefira
Suherman³, Alike Audreya Davina⁴

Program Studi Manajemen Logistik, Sekolah Logistik dan Transportasi, Universitas Logistik dan Bisnis Internasional, Indonesia

Email : 182220039@std.ulbi.ac.id

Abstract

This study aims to provide a comprehensive overview of the operational practices and business strategies of Gracias Shuttle, operated by PT Gracias Anugerah Sejahtera, in responding to the growing mobility demands of modern society in Indonesia. The primary focus of the research includes an analysis of organizational aspects, services offered, business development factors, and an evaluation of the company's business strategy within the land transportation sector, particularly shuttle and tourism bus services. Using a descriptive approach, the findings indicate that Gracias Shuttle has successfully capitalized on market opportunities through service diversification, including parcel delivery, vehicle charter, and employee transportation services. Furthermore, financial analysis demonstrates strong profitability potential, with an estimated payback period that is relatively short, approximately 10.4 to 11 months per vehicle unit. Overall, the integration of operational excellence and adaptation to market dynamics serves as a key strategy for Gracias Shuttle in maintaining its position as a reliable transportation service provider in Indonesia. The study also offers strategic recommendations, including the development of application-based services and route expansion to enhance the company's competitiveness in the future.

Keywords: Transportation Management, Business Strategy, Gracias Shuttle, Service Diversification,

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran komprehensif mengenai operasional dan strategi bisnis Gracias Shuttle, yang dioperasikan oleh PT Gracias Anugerah Sejahtera, dalam menghadapi tingginya kebutuhan mobilitas masyarakat modern di Indonesia. Fokus utama penelitian mencakup analisis aspek organisasi, layanan yang ditawarkan, faktor pengembangan usaha, serta evaluasi strategi bisnis perusahaan dalam sektor transportasi darat, khususnya layanan shuttle dan bus pariwisata. Melalui pendekatan deskriptif, hasil penelitian menunjukkan bahwa Gracias Shuttle berhasil memanfaatkan peluang pasar melalui diversifikasi layanan seperti pengiriman paket, carter kendaraan, dan transportasi karyawan. Selain itu, analisis finansial menunjukkan potensi profitabilitas yang baik dengan estimasi waktu pengembalian modal (payback period) yang relatif singkat, yaitu sekitar 10,4 hingga 11 bulan per unit kendaraan. Secara keseluruhan, strategi integrasi antara keunggulan operasional dan adaptasi terhadap dinamika pasar menjadi kunci bagi Gracias Shuttle untuk mempertahankan posisinya sebagai penyedia jasa transportasi yang andal di Indonesia. Penelitian ini juga memberikan rekomendasi strategis, termasuk pengembangan layanan berbasis aplikasi dan ekspansi rute untuk meningkatkan daya saing perusahaan di masa depan.

Kata Kunci: Manajemen Transportasi, Strategi Bisnis, Gracias Shuttle, Diversifikasi Layanan, Analisis Investasi

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pengembangan Usaha

Di era mobilitas tinggi seperti saat ini, kebutuhan akan transportasi yang aman, nyaman, dan efisien semakin meningkat. Masyarakat modern, baik untuk keperluan bisnis, wisata, maupun kegiatan lainnya, memerlukan solusi transportasi yang dapat diandalkan. Hal ini mendorong pertumbuhan sektor transportasi, khususnya jasa shuttle dan bus pariwisata, yang menjadi alternatif pilihan bagi banyak orang. Gracias Shuttle, yang beroperasi di bawah naungan PT Gracias Anugerah Sejahtera, melihat peluang ini dan hadir sebagai jawaban atas kebutuhan tersebut. Dengan fokus pada layanan transportasi darat yang berkualitas, perusahaan ini bertujuan untuk memberikan pengalaman perjalanan yang memuaskan bagi para pelanggan.

Peningkatan kebutuhan mobilitas, pertumbuhan ekonomi yang pesat dan gaya hidup masyarakat yang semakin dinamis telah memicu peningkatan signifikan dalam kebutuhan akan perjalanan antar kota. Dengan kata lain, aktivitas masyarakat yang kian sibuk mendorong permintaan akan sarana transportasi yang menghubungkan berbagai wilayah. Masyarakat modern saat ini membutuhkan opsi perjalanan yang fleksibel dan efisien, sehingga permintaan terhadap layanan shuttle dan bus pariwisata terus meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa orang-orang mencari solusi transportasi yang dapat disesuaikan dengan jadwal dan kebutuhan mereka. Potensi pasar yang luas, sebagai negara dengan wilayah geografis yang luas dan jumlah penduduk yang besar, Indonesia menawarkan potensi pasar yang sangat menjanjikan bagi industri jasa transportasi darat. Ini berarti, peluang bisnis di sektor transportasi darat sangat besar karena tingginya jumlah calon konsumen. Peningkatan konektivitas antar kota melalui pembangunan infrastruktur transportasi telah membuka peluang baru bagi pengembangan rute-rute perjalanan yang lebih luas. Dengan demikian, Gracias Shuttle dapat memperluas jangkauan layanannya ke berbagai daerah yang sebelumnya sulit diakses.

Fokus pada kualitas dan pelayanan, Gracias Shuttle menyadari bahwa kualitas armada dan pelayanan kru yang unggul merupakan faktor kunci dalam memenangkan persaingan di industri transportasi. Ini mencerminkan komitmen

perusahaan untuk memberikan layanan terbaik kepada pelanggan. Dengan menyediakan armada bus yang terawat dengan baik dan memberikan pelayanan yang profesional, Gracias Shuttle berupaya membangun citra positif dan kepercayaan pelanggan. Hal ini dilakukan untuk menciptakan reputasi sebagai penyedia layanan transportasi yang dapat diandalkan. Diversifikasi layanan selain layanan shuttle reguler, Gracias Shuttle juga mengembangkan berbagai layanan tambahan, seperti bus pariwisata, carter kendaraan, pengiriman paket, dan transportasi karyawan. Langkah ini bertujuan untuk memenuhi beragam kebutuhan pelanggan dan memperluas pangsa pasar perusahaan. Dengan memperbanyak jenis layanan yang tersedia, perusahaan berupaya untuk menarik lebih banyak pelanggan dari berbagai segmen pasar.

1.2 Tujuan

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat dirumuskan jika laporan ini bertujuan untuk:

1. Memberikan gambaran komprehensif mengenai operasional dan strategi bisnis Gracias Shuttle sebagai salah satu penyedia layanan shuttle terkemuka di Indonesia.
2. Menganalisis berbagai aspek dari bisnis Gracias Shuttle, termasuk sejarah perusahaan, jenis bidang usaha, layanan yang ditawarkan, dan faktor-faktor yang melatarbelakangi pengembangan usaha.
3. Mengevaluasi efektivitas strategi bisnis yang diterapkan oleh Gracias Shuttle dalam mencapai tujuan perusahaan.
4. Memberikan rekomendasi yang konstruktif untuk pengembangan dan peningkatan kinerja Gracias Shuttle di masa depan.
5. Menyediakan informasi yang berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan, seperti investor, mitra bisnis, dan calon pelanggan, mengenai potensi dan prospek bisnis Gracias Shuttle.
6. Memahami dinamika pasar transportasi darat di Indonesia, khususnya layanan shuttle bus dan bus pariwisata.
7. Mengevaluasi peran Gracias Shuttle dalam mendukung mobilitas masyarakat dan perkembangan sektor pariwisata di Indonesia.

ASPEK ORGANISASI

2.1 Organisasi

Dalam menjalankan suatu bisnis, struktur organisasi dan legalitas perusahaan merupakan aspek penting yang menentukan kelangsungan serta kredibilitas usaha. PT Gracias Anugerah Sejahtera, sebagai pemilik merek Gracias Shuttle, telah membangun fondasi yang kuat dalam industri transportasi darat di Indonesia. Dengan sistem manajemen yang terorganisir dan kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku, perusahaan ini mampu memberikan layanan transportasi yang andal serta memenuhi standar legalitas yang diperlukan.

2.2 Identitas Perusahaan

Setiap perusahaan memiliki identitas yang menjadi dasar pengenalan serta mencerminkan bidang usaha yang dijalankannya. Identitas perusahaan mencakup nama, alamat, dan informasi lainnya yang menunjukkan keberadaan serta legalitas bisnis tersebut. PT Gracias Anugerah Sejahtera, dengan merek Gracias Shuttle, merupakan salah satu perusahaan transportasi yang telah dikenal luas di Indonesia. Berikut adalah identitas perusahaan yang menjadi landasan operasionalnya.

A. Nama Perusahaan

Perusahaan yang dianalisis adalah Gracias Shuttle yang dimiliki oleh PT Gracias Anugrah Sejahtera, salah satu penyedia layanan shuttle terkemuka di Indonesia. Perusahaan ini dikenal dengan layanan transportasi darat, khususnya shuttle bus dan bus pariwisata, yang berpusat di Bekasi.

B. Alamat Perusahaan

Adapun Gracias Shuttle beralamat di Jl. Jurang No.11, Pasteur, Kec. Sukajadi, Kota Bandung, Jawa Barat 40161 No. Telp +62 821-5500-7979.

ASPEK PEMASARAN

3.1 Deskripsi/Gambaran Pasar/Pengguna Transport Kualitatif

Dalam dunia transportasi, memahami karakteristik pasar dan profil pengguna menjadi langkah penting dalam merancang strategi bisnis yang efektif.

Gracias Shuttle hadir untuk menjawab kebutuhan mobilitas masyarakat, terutama bagi mereka yang membutuhkan perjalanan yang nyaman dan tepat waktu. Untuk itu, diperlukan analisis mendalam mengenai rute perjalanan yang ditawarkan, cakupan wilayah pemasaran, serta segmen pelanggan yang menjadi target utama layanan ini.

1. Rute yang Dipasarkan dan Kegunaannya

Gracias Shuttle beroperasi pada rute Bandung – Bekasi, melayani perjalanan harian untuk keperluan bisnis, pendidikan, dan wisata.

2. Wilayah/Daerah Pemasaran

Wilayah pemasaran utama meliputi Kota Bandung, Cimahi, dan Kabupaten Bandung untuk keberangkatan, serta Kota Bekasi dan sekitarnya sebagai tujuan.

3. Segmen Pasar/Kelompok Penumpang

- Karyawan dan pebisnis yang rutin melakukan perjalanan antar kota.
- Mahasiswa dan akademisi yang membutuhkan transportasi nyaman ke kampus atau tempat penelitian.
- Wisatawan yang menginginkan perjalanan praktis dan efisien.

3.2 Deskripsi Pasar Kualitatif

Keberhasilan suatu bisnis transportasi tidak hanya ditentukan oleh layanan yang berkualitas, tetapi juga oleh seberapa baik pemahaman terhadap tren permintaan di pasar. Dalam menganalisis pasar secara kuantitatif, penting untuk mengukur jumlah permintaan yang terjadi dalam beberapa tahun terakhir serta memperkirakan pertumbuhan di masa mendatang. Dengan pemahaman yang baik mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan, Gracias Shuttle dapat menyusun strategi bisnis yang lebih adaptif dan kompetitif.

1. Permintaan produk

Permintaan layanan transportasi selalu dipengaruhi oleh berbagai faktor, mulai dari kebutuhan perjalanan masyarakat hingga kondisi ekonomi yang berlaku. Untuk memastikan keberlanjutan bisnis, perlu dilakukan analisis permintaan masa lalu serta proyeksi permintaan di masa mendatang,

sehingga strategi pemasaran dan operasional dapat disusun dengan lebih efektif.

a. Permintaan Masa Lalu

Dalam dua tahun terakhir, terjadi peningkatan jumlah pelanggan sekitar 15-20% per tahun, terutama setelah pandemi berakhir dan aktivitas ekonomi kembali normal.

b. Proyeksi Permintaan 2 Tahun Mendatang

Dengan meningkatnya kebutuhan perjalanan, diproyeksikan jumlah pelanggan akan terus bertumbuh sekitar 10-15% per tahun.

c. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Permintaan

- Harga tiket dan daya beli masyarakat
- Kualitas layanan dan kenyamanan kendaraan
- Kemacetan di jalan raya yang membuat shuttle lebih diminati dibanding kendaraan pribadi
- Tren kerja hybrid dan kebutuhan mobilitas bisnis

ASPEK TEKNIS OPERASI DAN KEUANGAN

4.1 Deskripsi Teknis Operasi

Dalam menjalankan operasional bisnis transportasi, efisiensi dan efektivitas armada menjadi faktor utama dalam memastikan layanan yang optimal bagi penumpang.

A. Jumlah Armada yang Ideal

Gracias Shuttle memiliki jumlah mobil regular 12 unit dan jumlah mobil extra 2 unit. Waktu perjalanan dari Bandung (Kunafe Pasteur) – Bekasi (Mega Bekasi Hypermall) membutuhkan waktu 2 jam, dengan headway sekitar 30 menit di setiap outletnya. Sehingga dapat diketahui jika:

- Round Trip Time pada rute Bandung ke Bekasi:

Waktu Perjalanan Bandung ke Bekasi + waktu singgah di Bekasi + waktu perjalanan Bekasi ke Bandung + waktu singgah di Bandung.

$$RTT = (2 \text{ j} \times 60 \text{ menit}) + 30 \text{ menit} + (2 \text{ j} \times 60 \text{ menit}) + 30 \text{ menit} = 300 \text{ menit}$$

Maka,

$$\frac{RTT}{Headway} = \frac{300 \text{ menit}}{30 \text{ menit}} = 10 \text{ Armada}$$

Berdasarkan perhitungan, maka jumlah armada yg harus dioperasikan pada rute Bandung ke Bekasi sebanyak 10 armada.

B. Total PP Angkutan

Gracias Shuttle memiliki 12 kali trip setiap harinya. Jam kerja dari 4.30 wib hingga 23.00 wib. Di mana diasumsikan istirahat selama 2 jam. Adapun waktu tempuh PP sekitar 4 jam dan headway di outlet 30 menit. Maka dapat diketahui jika:

$$\text{Waktu operasi} = (18,5 \text{ jam} - 2 \text{ jam}) \times 60 \text{ menit} = 990 \text{ menit}$$

$$RTT = (4 \text{ jam} \times 60 \text{ menit}) + (30 \text{ menit} + 30 \text{ menit}) = 300 \text{ menit}$$

Maka,

$$\text{Kinerja PP} = \frac{990 \text{ menit}}{300 \text{ menit}} = 3,3 \sim 3 \text{ kali PP}$$

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa travel dengan rute Bandung – Bekasi dapat melakukan PP sebanyak 3 kali.

C. BOK perhari

Dengan memahami rincian biaya ini, PT Gracias Shuttle dapat mengidentifikasi peluang untuk efisiensi, mengoptimalkan strategi harga tiket, serta memastikan operasional tetap berjalan dengan lancar tanpa mengorbankan kualitas layanan. Berikut ini adalah rincian biaya angkot dengan rute Bandung – Bekasi:

BIAYA OPERASI KENDARAAN			
No	Variabel		
1	BIAYA TETAP	Rp 53.143.000,00	
A.	PENYUSUTAN KENDARAAN		
	1	Toyota Hi Ace Premio	
		Harga Beli	Rp 460.000.000
		Harga Sekarang	Rp 460.000.000
		- Interest Rate	0,1
		- Tahun pemakaian	5
	2	KENDARAAN BEKAS	
		Harga Jual	Rp 250.000.000

	3	NILAI PENYUSUTAN PER TAHUN	Rp	42.000.000	
B.		PERIJINAN DAN ADMINISTRASI	Rp	11.000.000	
	1	Biaya STNK dan Pajak Kendaraan	Rp	7.500.000	
	2	Biaya Uji Pemeriksaan (Kir)	Rp	1.000.000	
	3	Biaya Lain-lain	Rp	2.500.000	
C.		ASURANSI KENDARAAN			
	1	Asuransi Jasa Raharja	Rp	143.000	
2		BIAYA TIDAK TETAP	Rp	549.560.000,00	
A.		BAHAN BAKAR MINYAK			
	1	Jumlah rit per hari		3	kali
	2	Jarak tempuh per rit		280	km
	3	Jarak tempuh per hari		840	km
	4	Hari operasi per tahun		300	hari
	5	Jarak tempuh per tahun		252000	km
	6	jarak tempuh per liter BBM		10	km
	7	Konsumsi BBM per tahun		25200	liter
	8	Harga BBM per liter	Rp	13.600	
	9	Biaya BBM per tahun	Rp	342.720.000	
B.		PELUMAS (dilakukan per 2000 km jarak tempuh)			
	1	Jumlah ganti oli per tahun		126	kali
	2	Volume oli per sekali ganti		7	liter
	3	Volume oli per tahun		882	liter
	4	Harga oli per liter	Rp	120.000	
	5	Biaya Oli per tahun	Rp	105.840.000	
C.		BAN			
		BAN LUAR			
	1	Ganti ban per tahun		2	kali
	2	Jumlah ban per sekali ganti		4	buah
	3	Jumlah ban diganti per tahun		8	buah
	4	Harga ban per buah (Bridgestone Duravis R624)	Rp	2.500.000	
	5	Biaya ban per tahun	Rp	20.000.000	
		BAN DALAM			
	1	Ganti ban per tahun		1	kali
	2	Jumlah ban per sekali ganti		4	buah

	3	Jumlah ban diganti per tahun	4	buah
	4	Harga ban per buah	Rp 750.000	
	5	Biaya ban per tahun	Rp 3.000.000	
	Total Biaya ban per tahun		Rp 23.000.000	
D.	PERAWATAN DAN PERBAIKAN			
	PERAWATAN			
	1	Perawatan per tahun	4	kali
	2	Biaya per sekali perawatan	Rp 2.500.000	
	3	Biaya perawatan per tahun	Rp 10.000.000	
	PERBAIKAN KECIL - SEDANG			
	1	Perbaikan per tahun	2	kali
	2	Biaya per sekali Perbaikan	Rp 5.000.000	
	3	Biaya Perbaikan per tahun	Rp 10.000.000	
	PERBAIKAN BERAT/ OVERHAUL (1 kali per 3 tahun)			
	1	Perbaikan berat per tahun	0,33	kali
	2	Biaya per sekali Perbaikan berat	Rp 30.000.000	
	3	Biaya Perbaikan berat per tahun	Rp 10.000.000	
Total biaya perbaikan dan perawatan		Rp 30.000.000		
E.	GAJI SOPIR			
	1	Gaji rata-rata per bulan	Rp 4.000.000	
	2	Hari Operasi per tahun	12	Bulan
	3	Biaya Gaji per tahun	Rp 48.000.000	
BIAYA OPERASI KENDARAAN PER TAHUN			Rp 602.703.000,00	
A.	BIAYA TETAP		Rp 53.143.000,00	
B.	BIAYA TIDAK TETAP		Rp 549.560.000,00	
BIAYA OPERASI KENDARAAN PER BULAN			Rp 50.225.250	

D. BOK per Km dan BOK per orang per Km

Perhitungan ini menjadi faktor penting dalam menentukan efisiensi operasional dan keberlanjutan bisnis transportasi. Dengan memahami biaya operasional per kilometer, Gracias Shuttle dapat mengoptimalkan strategi tarif, pengelolaan armada, serta

peningkatan layanan kepada pelanggan. Untuk menghitung BOK per Km dan per orang/Km, diperlukan data berikut ini:

- BOK per bulan = Rp 50.225.250

$$BOK \text{ per hari} = \frac{Rp 50.225.250}{25 \text{ hari}} = Rp 2.009.010 \sim Rp 2.009.000/\text{hari}$$

Maka,

- Jarak tempuh angkutan/hari = 840 Km/hari

$$BOK \text{ per Km} = \frac{Rp 2.009.000}{840 \text{ Km}} = Rp 2.3891,6 \sim Rp 2.392/\text{Km}$$

- Kapasitas penumpang = 10 x 70% = 7 orang

$$BOK \text{ per orang/Km} = \frac{Rp 2.392}{7} = Rp 341,7 \sim Rp 342/\text{orang/Km}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, maka dapat disimpulkan jika BOK per Km sebesar Rp 2.392/Km dan BOK per orang/Km sebesar Rp 342/orang/Km.

4.2 Deskripsi Keuangan.

Keuangan merupakan salah satu aspek krusial dalam menentukan keberlanjutan dan profitabilitas bisnis transportasi. Dengan memahami kondisi keuangan secara mendetail, perusahaan dapat mengelola sumber daya secara lebih efisien, mengoptimalkan pendapatan, serta meminimalkan risiko kerugian.

A. Pendapatan Kotor Travel per hari

Gracias Shuttle melakukan 3 kali PP, setiap PP memuat 14 penumpang dalam 16,5 jam operasi. Tarif yang dibebankan ke penumpang sebesar Rp 90.000/seat. Dalam hal ini dapat diketahui jika:

$$\text{Total penumpang} = \text{load faktor} \times \text{kinerja PP} = 14 \text{ pnp} \times 3 \text{ PP} = 42 \text{ penumpang}$$

Maka,

$$\text{Pendapatan kotor} = 42 \text{ penumpang} \times Rp 90.000 = Rp 3.780.000/\text{hari}$$

Berdasarkan perhitungan, dapat disimpulkan bahwa pendapatan kotor travel per hari sebesar Rp 3.780.000.

B. Pendapatan Bersih Travel per hari

Berdasarkan data, dapat diketahui jika:

$$BOK \text{ per hari} = Rp 2.009.000$$

Pendapatan kotor per hari = Rp 3.780.000

Maka,

Pendapatan bersih = Rp 3.780.000 - Rp 2.009.000 = Rp 1.771.000/hari

Jadi, dapat disimpulkan bahwa pendapatan bersih travel per hari sebesar Rp 1.771.000.

C. Total Orang dan PP untuk Mencapai Break Even Point (BEP)

Berdasarkan informasi sebelumnya, dapat diketahui jika:

BOK = Rp 2.009.000/hari

Tarif rata-rata = Rp 90.000/seat

Kapasitas load factor PP = 14 penumpang

Maka,

$$BEP = \frac{Rp\ 2.009.000\ /hari}{Rp\ 90.000} = 22,3 \sim 23\ penumpang$$

$$Rit = \frac{23\ penumpang}{14\ penumpang} = 1,6\ PP$$

Jadi, dapat disimpulkan bahwa Gracias Shuttle harus memuat 23 Penumpang dan 1,6 kali PP untuk mencapai Break Even Point (BEP).

D. Total Waktu Pengembalian Modal Angkutan

Berdasarkan informasi sebelumnya, telah diketahui bahwa:

Pendapatan bersih = Rp 1.771.000/hari

Perbulan = Rp 1.771.000 x 25 hari = Rp 44.275.000/bulan

Pertahun = Rp 44.275.000 x 12 bulan = Rp 531.300.000/tahun

Harga mobil angkutan = Rp 460.000.000

Maka,

$$Pay\ Back\ Period\ per\ tahun = \frac{Rp\ 460.000.000}{Rp\ 531.300.000} = 0,8\ tahun$$

$$Pay\ Back\ Period\ per\ bulan = \frac{Rp\ 460.000.000}{Rp\ 44.275.000} = 10,4\ bulan \sim 11\ bulan$$

Berdasarkan perhitungan, dapat disimpulkan bahwa total waktu pengembalian modal travel oleh Gracias Shuttle yaitu 11 bulan sejak beroperasi.

KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan Studi Kelayakan

Berdasarkan analisis terhadap operasional dan keuangan Gracias Shuttle, dapat disimpulkan bahwa bisnis ini memiliki prospek yang cukup baik dan layak untuk dijalankan. Di mana Gracias Shuttle mengoperasikan 10 armada aktif dari total 12 unit kendaraan untuk melayani rute Bandung-Bekasi. Dengan waktu tempuh perjalanan pulang-pergi (PP) sekitar 4 jam dan headway 30 menit, setiap kendaraan mampu melakukan 3 kali perjalanan PP per hari. Hal ini menunjukkan efektivitas dalam pemanfaatan armada untuk memaksimalkan layanan transportasi.

Dengan kapasitas 14 penumpang per kendaraan dan tarif Rp 90.000 per penumpang, setiap kendaraan menghasilkan pendapatan kotor harian sebesar Rp 3.780.000. Setelah dikurangi biaya operasional, pendapatan bersih per hari mencapai Rp 1.771.000, yang berarti bisnis ini memiliki profitabilitas yang cukup baik. Pendapatan bersih bulanan diperkirakan sebesar Rp 44.275.000 per kendaraan, sehingga pendapatan tahunan mencapai Rp 531.300.000 per kendaraan.

Untuk mencapai titik impas, Gracias Shuttle harus mengangkut minimal 23 penumpang per hari atau sekitar 1,6 kali perjalanan PP penuh. Dengan harga kendaraan Rp 460.000.000 per unit, waktu pengembalian modal diperkirakan sekitar 10,4 bulan hingga 11 bulan. Ini menunjukkan bahwa investasi pada bisnis ini dapat kembali dalam waktu kurang dari satu tahun, yang merupakan indikator kelayakan finansial yang sangat baik.

5.2 Rekomendasi Tindak Lanjut

Untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis, Penulis merekomendasikan beberapa langkah strategis yang dapat diambil oleh Gracias Shuttle yang meliputi:

1. Memastikan kondisi kendaraan selalu prima melalui pemeliharaan berkala dan investasi dalam kendaraan baru yang lebih efisien bahan bakar serta ramah lingkungan.
2. Mengembangkan layanan baru seperti shuttle ke destinasi wisata populer atau layanan antar-jemput perusahaan guna memperluas segmen pelanggan.

3. Mengadopsi sistem pemesanan tiket berbasis aplikasi serta menyediakan fitur pelacakan kendaraan secara real-time untuk meningkatkan kenyamanan pelanggan.

Dengan menerapkan strategi-strategi di atas, Gracias Shuttle dapat terus berkembang dan mempertahankan posisinya sebagai penyedia layanan transportasi shuttle yang unggul di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- kasmir. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2016. *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Miro, Fidel. 2012. *Pengantar Sistem Transportasi*. Jakarta: Erlangga.
- Peraturan Menteri Perhubungan Republik Indonesia Nomor PM 117 Tahun 2018 tentang Penyelenggaraan Angkutan Orang Tidak Dalam Trayek.
- PT Gracias Anugerah Sejahtera. 2024. *Profil Perusahaan dan Layanan Gracias Shuttle*. Bandung: PT Gracias Anugerah Sejahtera.
- Tjiptono, Fandy. 2019. *Strategi Pemasaran: Prinsip & Penerapan*. Yogyakarta: Andi Offset.