

**TUGAS AKHIR**

**PERANCANGAN BISNIS RENTAL MOTOR (RENMO)  
BERBASIS *MOTORCYCLE-SHARING***



**Disusun oleh:**  
**Ahmad Zakky Makarim**  
**NIM.20106050031**

**STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
PROGRAM STUDI INFORMATIKA  
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA  
2024**

# LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA  
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI  
Jl. Marsda Adisucipto Telp. (0274) 540971 Fax. (0274) 519739 Yogyakarta 55281

## PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-1579/Un.02/DST/PP.00.9/08/2024

Tugas Akhir dengan judul : PERANCANGAN BISNIS RENTAL MOTOR (RENMO) BERBASIS MOTORCYCLE-SHARING

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : AHMAD ZAKKY MAKARIM  
Nomor Induk Mahasiswa : 20106050031  
Telah diujikan pada : Selasa, 20 Agustus 2024  
Nilai ujian Tugas Akhir : A

dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

### TIM UJIAN TUGAS AKHIR



Ketua Sidang  
Nurochman, S.Kom., M.Kom  
SIGNED

Valid ID: 66cc9db1ca86



Penguji I  
Ir. Maria Ulfah Siregar, S.Kom., MIT., Ph.D.  
SIGNED

Valid ID: 66cc6f09202e5



Penguji II  
Dwi Otik Kurniawati, M.Eng.  
SIGNED

Valid ID: 66cc6822d109d



Yogyakarta, 20 Agustus 2024  
UIN Sunan Kalijaga  
Dekan Fakultas Sains dan Teknologi  
Prof. Dr. Dra. Hj. Kharul Wardati, M.Si.  
SIGNED

Valid ID: 66cc092d888f3

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Penulis yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ahmad Zakky Makarim

NIM : 20106050031

Program Studi : Teknik Informatika

Fakultas : Sains dan Teknologi

Menyatakan bahwa skripsi penulis yang berjudul "PERANCANGAN BISNIS RENTAL MOTOR (RENMO) BERBASIS *MOTORCYCLE-SHARING*" merupakan hasil penelitian saya sendiri, tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjana di suatu perguruan tinggi, dan bukan plagiasi karya orang lain kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 14 Juli 2024

Penulis

STATE ISLAMIC UNIV  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA



Ahmad Zakky Makarim

20106050031

## MOTTO

*“Human’s clock is always in a rush. God’s clock is always on time”*

*- El Dear God (Mykhailo Mudryk)*

*"If you're not a good shot today, don't worry. There are other ways to be useful."*

*- Sova*



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

## SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Hal : Persetujuan Skripsi / Tugas Akhir  
Lamp :

Kepada  
Yth. Dekan Fakultas Sains dan Teknologi  
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta  
di Yogyakarta

*Assalamu'alaikum wr. wb.*

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama : Ahmad Zakky Makarim  
NIM : 20106050031  
Judul Skripsi : Perancangan Bisnis Rental Motor (Renmo) Berbasis *Motorcycle-Sharing*


sudah dapat diajukan kembali kepada Program Studi Informatika Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Program Studi Informatika.

Dengan ini kami berharap agar skripsi/tugas akhir Saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum wr. wb.*

Yogyakarta, 14 Agustus 2024

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

  
Nurochman, S.Kom., M.Kom  
NIP. 19801223 200901 1 007



## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi kelayakan bisnis dari pengembangan aplikasi rental motor berbasis digital di Indonesia, dengan studi kasus pada aplikasi "Renmo". Latar belakang penelitian ini didasari oleh meningkatnya jumlah wisatawan domestik dan internasional serta tren penggunaan aplikasi digital dalam kehidupan sehari-hari, yang membuka peluang besar bagi bisnis rental motor berbasis aplikasi. "Renmo" dirancang untuk memberikan solusi mobilitas yang efisien dan fleksibel, dengan mengintegrasikan layanan penyewaan motor melalui teknologi digital.

Metode penelitian meliputi analisis pasar, analisis keuangan, dan strategi operasional. Analisis pasar dilakukan untuk mengidentifikasi potensi permintaan dan segmen pasar yang tepat. Analisis keuangan bertujuan untuk menilai kelayakan investasi dengan memproyeksikan pendapatan, biaya, serta potensi keuntungan. Strategi operasional difokuskan pada pengembangan fitur inti dan kampanye pemasaran yang efektif untuk memastikan aplikasi ini dapat bersaing di pasar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa "Renmo" memiliki potensi pasar yang signifikan, dengan strategi operasional yang diharapkan mampu menarik dan mempertahankan pelanggan.

Dari segi keuangan, analisis kelayakan bisnis menunjukkan hasil yang positif, dengan nilai *Net Present Value (NPV)* mencapai Rp 270.221.105,12, *Internal Rate of Return (IRR)* sebesar 19,54%, dan *Payback Period (PP)* selama 1,4 tahun. Titik impas atau *Break-Even Point (BEP)* sebesar Rp 221.431.578,94 menunjukkan bahwa aplikasi ini memiliki prospek yang menjanjikan. Berdasarkan hasil ini, "Renmo" dinyatakan layak dikembangkan, dengan rekomendasi untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengembangkan fitur inovatif, dan menerapkan strategi pemasaran yang tepat sasaran untuk mencapai kesuksesan bisnis ini.

**Kata Kunci:** Kelayakan Bisnis, Aplikasi Rental Motor, Analisis Keuangan

## **ABSTRACT**

*This study aims to evaluate the business feasibility of developing a digital-based motorcycle rental application in Indonesia, using the "Renmo" application as a case study. The background of this research is based on the increasing number of domestic and international tourists and the trend of using digital applications in daily life, which opens up significant opportunities for app-based motorcycle rental businesses. "Renmo" is designed to provide efficient and flexible mobility solutions by integrating motorcycle rental services through digital technology.*

*The research methods include market analysis, financial analysis, and operational strategy. Market analysis was conducted to identify potential demand and the appropriate market segments. Financial analysis aims to assess investment feasibility by projecting revenues, costs, and potential profits. The operational strategy focuses on developing core features and effective marketing campaigns to ensure the application's competitiveness in the market. The results show that "Renmo" has significant market potential, with operational strategies expected to attract and retain customers.*

*From a financial perspective, the business feasibility analysis shows positive results, with a Net Present Value (NPV) of Rp 270,221,105.12, an Internal Rate of Return (IRR) of 19.54%, and a Payback Period (PP) of 1.4 years. The Break-Even Point (BEP) of Rp 221,431,578.94 indicates promising prospects for the application. Based on these findings, "Renmo" is deemed feasible to develop, with recommendations to enhance operational efficiency, develop innovative features, and implement targeted marketing strategies to achieve business success..*

**Keywords:** *Business Feasibility, Motorcycle Rental Application, Financial Analysis*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "PERANCANGAN BISNIS RENTAL MOTOR (RENMO) BERBASIS MOTORCYCLE-SHARING" ini. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Teknik Informatika Universitas UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta. Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak akan dapat terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Noorhaidi, S.Ag., M.A., M.Phil., Ph.D., Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, atas segala fasilitas dan dukungan yang telah diberikan kepada penulis selama menempuh pendidikan di universitas ini.
2. Prof. Dr. Dra. Hj. Khurul Wardati, M.Si., Dekan Fakultas Sains dan Teknologi, atas dukungan yang sangat berharga selama proses penyusunan tugas akhir ini.
3. Ibu Ir. Maria Ulfah Siregar, S. Kom., selaku Ketua Program Studi Informatika Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga serta Bapak/Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu, pengetahuan, dan pengalaman berharga selama masa studi.
4. Kedua orang tua saya yang senantiasa memberikan doa, dukungan, serta kasih sayang yang tiada henti.
5. Bapak Nurochman, S.Kom., M.Kom., selaku dosen pembimbing skripsi, atas bimbingan, arahan, serta waktu yang telah diberikan dalam proses penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Muhammad Galih Wonoseto, M.T., selaku dosen pembimbing akademik, yang telah memberikan nasihat dan bimbingan selama masa studi.
7. Teman-teman kontrakan yang selalu siap sedia untuk menemani bermain mobile legends.

Yogyakarta, 14 Agustus 2024  
Penulis,

Ahmad Zakky Makarim  
20106050031



## DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
LEMBAR PEDOMAN PENGGUNAAN TUGAS AKHIR.....	iv
MOTTO.....	v
SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR.....	vi
ABSTRAK .....	vii
<i>ABSTRACT</i> .....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Batasan Masalah.....	3
1.4 Tujuan Penelitian.....	3
1.5 Manfaat Penelitian.....	3
BAB II KAJIAN PUSTAKA .....	5
BAB III ANALISIS DAN PERANCANGAN BISNIS.....	10
3.1 Deskripsi Perusahaan .....	10
3.1.1 Visi .....	10
3.1.2 Produk.....	10
3.2 Analisis Pasar .....	11

3.2.1 Analisis Industri .....	11
3.2.2 Analisis Target Pasar .....	12
3.3 Analisis Pesaing.....	13
3.3.1 Analisis SWOT .....	14
3.3.2 Jenis Kompetitor .....	15
3.4 Strategi Pemasaran .....	17
3.4.1 Pemasaran Digital .....	17
3.4.2 Pemasaran Konvensional.....	17
3.5 Organisasi dan Manajemen .....	18
3.6 Perencanaan Operasional.....	20
3.7 Strategi Pengembangan Bisnis .....	24
3.7.1 <i>Stage</i> Pertama: Pengembangan Aplikasi.....	24
3.7.2 <i>Stage</i> Kedua: Ekspansi dan Fitur Tambahan .....	25
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	26
4.1 Diagram UML .....	26
4.1.1 <i>Entity Relationship Diagram</i> .....	26
4.1.2 <i>Data Flow Diagram</i> .....	26
4.2 Implementasi Aplikasi <i>Stage</i> 1 .....	27
4.2.1 Halaman <i>Sign Up</i> dan <i>Sign In</i> .....	28
4.2.2 Halaman Beranda dan <i>History</i> .....	29
4.2.3 Halaman <i>List</i> Motor dan Detail Motor .....	31
4.2.4 Halaman Host .....	32
4.2.5 Halaman Tambah Motor .....	33
4.2.6 Halaman Edit Motor .....	34
4.2.7 Halaman Profil dan Edit Profil .....	35

4.3 Proyeksi Keuangan.....	37
4.3.1 Laporan Sumber dan Penggunaan Dana.....	37
4.3.2 Proyeksi Laba dan Rugi.....	39
4.4 Analisis Kelayakan Bisnis .....	40
4.4.1 <i>Net Present Value (NPV)</i> .....	40
4.4.2 <i>Internal Rate of Return (IRR)</i> .....	41
4.4.3 <i>Break Even Point (BEP)</i> .....	42
4.4.4 <i>Payback Period (PP)</i> .....	43
BAB V PENUTUP.....	45
5.1 Kesimpulan.....	45
5.2 Saran.....	46
DAFTAR PUSTAKA.....	47



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Struktur Organisasi Perusahaan .....	18
Gambar 4. 1 Entity Relationship Diagram .....	26
Gambar 4. 2 DFD level 0 .....	27
Gambar 4. 3 DFD level 1 .....	27
Gambar 4. 4 Halaman Sign Up .....	29
Gambar 4. 5 Halaman Sign In .....	29
Gambar 4. 6 Halaman Beranda .....	30
Gambar 4. 7 Halaman Book History .....	30
Gambar 4. 8 Halaman List Motor .....	32
Gambar 4. 9 Halaman Detail Motor .....	32
Gambar 4. 10 Halaman Host .....	33
Gambar 4. 11 Halaman Tambah Motor 1 .....	34
Gambar 4. 12 Halaman Tambah Motor 2 .....	34
Gambar 4. 13 Halaman Edit Motor 2 .....	35
Gambar 4. 14 Halaman Edit Motor 2 .....	35
Gambar 4. 15 Halaman Profil .....	36
Gambar 4. 16 Halaman Edit Profil .....	36
Gambar 4. 17 Laba/Rugi .....	40

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Ringkasan Kajian Pustaka .....	7
Tabel 3. 1 Jenis Kompetitor .....	15
Tabel 3. 2 Rincian Tugas dan Tanggung Jawab Staff.....	19
Tabel 3. 3 Rincian Perencanaan Operasional.....	21
Tabel 4. 1 Sumber Dana .....	37
Tabel 4. 2 Rincian Biaya Pengembangan Aplikasi .....	37
Tabel 4. 3 Rincian Biaya Operasional.....	38
Tabel 4. 4 Rincian Biaya Tetap .....	38
Tabel 4. 5 Rincian Biaya Variabel.....	39
Tabel 4. 6 Rincian Proyeksi Laba dan Rugi.....	39
Tabel 4. 7 Rincian NPV .....	41
Tabel 4. 8 Kesimpulan Metode Penilaian .....	43





# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Industri penyewaan kendaraan di Indonesia telah menunjukkan pertumbuhan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir, dengan sektor penyewaan mobil yang mendominasi pasar. Namun, seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan solusi transportasi yang lebih fleksibel dan efisien, penyewaan sepeda motor mulai mendapatkan perhatian lebih. Pertumbuhan sektor pariwisata yang pesat serta tingginya tingkat kepemilikan sepeda motor di Indonesia menjadi faktor utama yang mendorong potensi besar dalam bisnis penyewaan sepeda motor.

Berdasarkan data terbaru dari Badan Pusat Statistik (BPS), sektor pariwisata domestik menunjukkan angka yang impresif. Pada tahun 2022, jumlah perjalanan wisata nusantara mencapai 734.864.693 kali. Angka ini mengalami kenaikan signifikan pada tahun 2023, dengan total perjalanan mencapai 825.797.301 kali, yang menunjukkan peningkatan sebesar 12,37%[1]. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin banyak masyarakat Indonesia yang melakukan perjalanan wisata di dalam negeri. Peningkatan jumlah perjalanan ini menambah potensi permintaan untuk layanan penyewaan kendaraan, termasuk sepeda motor, yang dapat memberikan kemudahan bagi wisatawan domestik dalam menjelajahi berbagai destinasi wisata.

Di sisi lain, sektor pariwisata internasional juga mengalami lonjakan yang dramatis. Pada tahun 2022, jumlah kunjungan wisatawan mancanegara ke Indonesia tercatat sebanyak 5.889.031 kali. Angka ini melonjak secara signifikan menjadi 11.677.825 kali pada tahun 2023, mencatat peningkatan sebesar 98,31%[2]. Peningkatan jumlah wisatawan internasional ini menambah kebutuhan akan transportasi yang memadai selama mereka berada di Indonesia.

Dalam konteks mobilitas sehari-hari, sepeda motor telah menjadi pilihan transportasi utama bagi banyak orang di Indonesia. Data dari BPS menunjukkan bahwa pada tahun 2022, jumlah kepemilikan sepeda motor di Indonesia mencapai 125.305.332 unit[3]. Angka ini menunjukkan bahwa sepeda motor adalah alat transportasi yang sangat populer dan praktis di negara ini. Kepemilikan sepeda motor yang tinggi membuka peluang bagi pemilik kendaraan untuk menyewakan motor mereka, memberikan tambahan pendapatan, dan memanfaatkan aset yang mereka miliki secara lebih produktif.

Kemacetan lalu lintas menjadi masalah umum di banyak kota besar di Indonesia, dan sepeda motor menawarkan solusi yang efisien untuk mengatasi kemacetan ini. Dengan ukurannya yang lebih kecil, sepeda motor dapat dengan mudah menembus kemacetan dan menyediakan alternatif transportasi yang lebih fleksibel. Hal ini menjadikannya pilihan menarik bagi wisatawan yang ingin menjelajahi kota-kota besar dengan lebih efisien, serta bagi penduduk lokal yang mencari cara untuk menghemat waktu dalam perjalanan mereka.

Meskipun industri penyewaan kendaraan di Indonesia cukup besar, mayoritas pasar masih didominasi oleh penyewaan mobil. Sebagian besar penyedia layanan di pasar ini lebih fokus pada penyewaan mobil, sedangkan penyewaan sepeda motor masih relatif kurang berkembang. Ini menciptakan peluang bagi bisnis penyewaan sepeda motor untuk memasuki pasar dengan menawarkan layanan yang lebih terfokus pada kebutuhan *customer* yang mencari fleksibilitas dan efisiensi dalam transportasi mereka.

Dengan latar belakang tersebut, bisnis penyewaan sepeda motor di Indonesia memiliki potensi besar untuk berkembang. Melihat pertumbuhan sektor pariwisata, tingginya kepemilikan sepeda motor, dan kebutuhan akan solusi transportasi yang efisien, penulis memanfaatkan peluang ini dengan merintis bisnis rental motor yang bernama Renmo. Renmo menyediakan berbagai paket layanan yang menarik, seperti sewa harian, penyediaan helm dan jas hujan, serta layanan tambahan seperti pengantaran, penjemputan, dan asuransi kendaraan. Dengan strategi yang tepat dan pelayanan yang prima,

Renmo dapat bersaing dan sukses di pasar penyewaan sepeda motor yang semakin berkembang ini.

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, permasalahan yang dijadikan objek pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana potensi pasar untuk aplikasi rental motor di Indonesia, mengingat tren peningkatan jumlah perjalanan wisata domestik dan internasional?
2. Bagaimana strategi operasional yang efektif untuk pengembangan dan peluncuran aplikasi Renmo agar dapat bersaing di pasar rental motor?

### **1.3 Batasan Masalah**

Dalam penelitian ini, objek dibatasi dengan ruang lingkup sebagai berikut:

1. Penelitian ini berfokus pada pengembangan aplikasi sebagai media bisnis ini.
2. Ruang lingkup penelitian ini berfokus kota-kota yang sering menjadi destinasi wisata di Pulau Jawa dan sekitarnya.

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah :

1. Menganalisis potensi pasar aplikasi rental motor di Indonesia berdasarkan data perjalanan wisata dan kepemilikan sepeda motor.
2. Menyusun rencana operasional yang matang untuk pengembangan dan peluncuran aplikasi Renmo agar dapat memenuhi kebutuhan pasar dan bersaing secara efektif.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Ada beberapa manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini, diantara lain adalah:

1. Dari segi manfaat praktis, penelitian ini akan memberikan panduan dalam mengembangkan strategi pemasaran yang efektif untuk bisnis penyewaan sepeda motor, sehingga dapat menarik lebih banyak *customer*, baik wisatawan maupun penduduk lokal.

2. Kemudian segi manfaat ekonomi, penelitian ini membuka peluang bagi pemilik kendaraan untuk mendapatkan pendapatan tambahan melalui penyewaan kendaraan mereka.
3. Sedangkan dari segi manfaat teknologi, penelitian ini memanfaatkan teknologi digital, seperti aplikasi *mobile* untuk pemesanan dan manajemen penyewaan, bisnis dapat meningkatkan kemudahan akses dan pengalaman *customer* dalam menggunakan layanan penyewaan sepeda motor.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, aplikasi rental motor di Indonesia memiliki prospek yang sangat menjanjikan. Rumusan masalah yang diajukan mengenai kelayakan dan potensi pasar aplikasi ini telah terjawab dengan adanya data dan analisis yang mendukung. Pertama-tama, potensi pasar aplikasi rental motor sangat besar, didorong oleh peningkatan jumlah perjalanan wisata domestik dan internasional di Indonesia. Selain itu, kebiasaan masyarakat yang semakin terbuka terhadap penggunaan aplikasi digital untuk kebutuhan sehari-hari, termasuk transportasi, menambah daya tarik pasar bagi aplikasi ini. Dengan demikian, aplikasi Renmo dapat memanfaatkan tren ini untuk mengembangkan pangsa pasarnya. Strategi operasional yang direncanakan, termasuk pengembangan fitur-fitur inti seperti pemesanan motor yang mudah, layanan antar-jemput, serta promosi yang ditargetkan, menjadi faktor penting dalam menjawab tantangan yang ada. Selain itu, kampanye pemasaran yang tepat sasaran, terutama di wilayah-wilayah dengan potensi wisata yang tinggi, diharapkan dapat meningkatkan penetrasi pasar dan menarik lebih banyak pengguna.

Dari sisi finansial, analisis kelayakan bisnis menunjukkan bahwa aplikasi ini sangat potensial. Hasil perhitungan *Net Present Value (NPV)* sebesar Rp 270.221.105,12 menunjukkan bahwa proyek ini akan menghasilkan nilai bersih yang positif, yang berarti investasi ini tidak hanya layak, tetapi juga menguntungkan. *Internal Rate of Return (IRR)* sebesar 19,54% lebih tinggi dari tingkat diskonto yang disyaratkan, yang menandakan bahwa proyek ini memberikan keuntungan yang lebih baik dibandingkan dengan investasi lainnya dengan risiko serupa. *Break-Even Point (BEP)* proyek ini, yang berada di angka Rp 221.431.578,94, menunjukkan bahwa bisnis akan mulai menghasilkan keuntungan setelah mencapai pendapatan tersebut. Hal ini memberi indikasi bahwa risiko kerugian dapat diminimalkan dan bisnis dapat segera beroperasi



dengan profitabilitas. Selain itu, dengan *Payback Period (PP)* yang relatif cepat, yaitu 1,4 tahun, investor dapat melihat pengembalian modal lebih awal dari yang diharapkan, yang tentunya menambah daya tarik proyek ini.

Secara keseluruhan, aplikasi Renmo tidak hanya layak untuk dilanjutkan, tetapi juga memiliki potensi besar untuk tumbuh dan berkembang di pasar Indonesia. Dengan strategi yang tepat, aplikasi ini dapat menjadi pemain utama dalam industri rental motor di Indonesia, memberikan solusi transportasi yang efisien bagi masyarakat dan wisatawan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan, berikut adalah beberapa saran yang dapat dipertimbangkan oleh para pembaca, terutama bagi mereka yang tertarik untuk mengembangkan atau berinvestasi dalam aplikasi rental motor di Indonesia:

### 1. Pemanfaatan Teknologi untuk Efisiensi Operasional

Penggunaan teknologi seperti analitik data dan kecerdasan buatan (*AI*) dapat membantu memahami perilaku pengguna, sehingga pengembang dapat menyesuaikan penawaran dan strategi pemasaran dengan lebih efektif. Selain itu, optimasi operasional melalui otomatisasi dan penggunaan platform digital untuk manajemen armada motor dapat mengurangi biaya dan meningkatkan efisiensi.

### 2. Peningkatan Jaringan dan Kerja Sama dengan Mitra Lokal

Membangun kemitraan dengan pelaku usaha lokal, seperti pengusaha rental motor tradisional, hotel, dan restoran, dapat memperluas jaringan dan memudahkan penetrasi pasar. Melalui kerja sama ini, aplikasi dapat menawarkan paket lengkap yang menarik bagi wisatawan, sekaligus mendukung pengembangan ekonomi lokal.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Admin, “Jumlah Perjalanan Wisatawan Nusantara Menurut Provinsi Asal (Perjalanan),” 2024. <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTE4OSMy/jumlah-perjalanan-wisatawan-nusantara-menurut-provinsi-asal--perjalanan-.html>.
- [2] Admin, “Jumlah Kunjungan Wisatawan Mancanegara per bulan ke Indonesia Menurut Pintu Masuk, 2017 - sekarang (Kunjungan),” 2024. <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/MTE1MCMY/jumlah-kunjungan-wisatawan-mancanegara-per-bulan-ke-indonesia-menurut-pintu-masuk--2017---sekarang--kunjungan-.html>.
- [3] Admin, “Jumlah Kendaraan Bermotor Menurut Provinsi dan Jenis Kendaraan (unit),” 2024. <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/3/Vj3NNGRga3dkRk5MTIU1bVNFOTVVbmQyVURSTVFUMDkjMw==/jumlah-kendaraan-bermotor-menurut-provinsi-dan-jenis-kendaraan-unit-.html?year=2022>.
- [4] E. Waruwu and E. Astuti, “Aplikasi Rental Motor Pada Neo Rental Motor Medan Berbasis Android,” *J. Mach. Learn. Data Anal.*, vol. 02, no. 01, pp. 28–32, 2023.
- [5] Riyan Nugraha, Rudi Nurwanto, and Erwantoro, “Implementasi Aplikasi Berbasis Website Rental Kendaraan Berbasis PHP & MYSQL,” *Elkom J. Elektron. dan Komput.*, vol. 15, no. 2, pp. 319–329, 2022, doi: 10.51903/elkom.v15i2.857.
- [6] M. R. Retrianto and A. F. Waluyo, “Rancang Bangun Aplikasi Rental Sepeda Motor Berbasis Mobile dengan Metode Waterfall untuk Efisiensi dan Kualitas Optimal,” *J. Indones. Manaj. Inform. dan Komun.*, vol. 5, no. 1, pp. 541–551, 2024, doi: 10.35870/jimik.v5i1.516.
- [7] T. Taufiqurrahman, L. Effendi, T. Harmini, and I. Azmi, “Motorcycle Rental Smart System Design,” *Biner J. Ilm. Inform. dan Komput.*, vol. 1, no. 2, pp. 105–114, 2022, doi: 10.32699/biner.v1i2.3140.
- [8] D. K. WIJAYA, “Pengaruh Komunikasi Organisasi, Motivasi Kerja Dan

- Kompensasi Terhadap Kinerja Guru (Studi Kasus Pada Sma Yuppentek 1 Tangerang).” Universitas Mercu Buana, 2014.
- [9] L. K. G. González, L. L. A. Cabañas, L. G. G. Rodríguez, E. A. T. Elizeche, P. M. Martínez, and S. D. Benítez, “STUDY TO MEASURE MARKET POTENTIAL AND CUSTOMER PURCHASE REASONS,” *Rev. Género e Interdiscip.*, vol. 4, no. 05, pp. 779–796, 2023.
- [10] M. Yung, “Rencana Bisnis Pendirian Usaha Sparepart Alat Berat ‘VELOCINDO’ di Karang Anyar Jakarta Barat/Michael Yung/71150083/Pembimbing: Brastoro,” 2020.
- [11] N. E. Sugiharti, “Rencana Bisnis Pendirian Usaha ‘DYA Tour n Travel’ di Jakarta Utara/Nesdya Esther Sugiharti/76160255/Pembimbing: Liaw Bun Fa,” 2020.
- [12] V. Ivanenko, I. Klimova, and V. Morozov, “Swot Analysis: Navigating Sustainability Amid Uncertainty,” *Econ. Manag. Innov.*, vol. 1, no. 1(34), pp. 153–168, 2024, doi: 10.35433/issn2410-3748-2024-1(34)-10.
- [13] I. M. Darsana *et al.*, *Strategi pemasaran. CV. Intelektual Manifes Media*, 2023.
- [14] K. 'Afiifah, Z. F. Azzahra, and A. D. Anggoro, “Analisis Teknik Entity-Relationship Diagram dalam Perancangan Database Sebuah Literature Review,” *Intech*, vol. 3, no. 2, pp. 18–22, 2022, doi: 10.54895/intech.v3i2.1682.
- [15] D. B. Paillin and Y. Widiatmoko, “Rancangan Aplikasi Monitoring Online Untuk Meningkatkan Pemeliharaan Prediktif Pada PLTD,” *J. Sist. Inf. Bisnis*, vol. 11, no. 1, pp. 9–17, 2021, doi: 10.21456/vol11iss1pp9-17.
- [16] L. M. W. Satyaningrat, P. D. N. Hamijaya, and K. Rahmah, “Analisis Pemodelan Data Flow Diagram pada Sistem Basis Data Wisata Kuliner di Kota Balikpapan,” *MALCOM Indones. J. Mach. Learn. Comput. Sci.*, vol. 3, no. 2, pp. 236–246, 2023, doi: 10.57152/malcom.v3i2.920.
- [17] H. Wicaksono, A. Swantari, and F. Festivalia, “Analisis Kelayakan Investasi Kedai Seafood,” *J. IKRA-ITH Ekon.*, vol. 4, no. 2, pp. 142–150, 2021.
- [18] J. Logistica, C. I. Asmarawati, J. A. Sidabutar, and S. A. Wibowo, “KOTA

- BATAM,” vol. 2, no. 2, pp. 56–60, 2024.
- [19] T. Shou, “A Literature Review on the Net Present Value (NPV) Valuation Method,” *Proc. 2022 2nd Int. Conf. Enterp. Manag. Econ. Dev. (ICEMED 2022)*, vol. 656, no. Icedmed, pp. 826–830, 2022, doi: 10.2991/aebmr.k.220603.135.
- [20] J. Fernando, “Internal Rate of Return (IRR): Formula and Examples,” 2024. [https://www.investopedia.com/terms/i/irr.asp#:~:text=IRR%2C or internal rate of,same formula as NPV does](https://www.investopedia.com/terms/i/irr.asp#:~:text=IRR%2C%20or%20internal%20rate%20of%20return,rate%20of%20return,same%20formula%20as%20NPV%20does).
- [21] H. Maruta, “Laba, Perencanaan Manajemen, Bagi,” *J. Akuntansi Syariah*, vol. 2, no. 1, pp. 9–28, 2018.
- [22] J. Kagan, “Payback Period: Definition, Formula, and Calculation,” 2024. [https://www-investopedia-com.translate.google/terms/p/paybackperiod.asp?\\_x\\_tr\\_sl=en&\\_x\\_tr\\_tl=id&\\_x\\_tr\\_hl=id&\\_x\\_tr\\_pto=wa](https://www.investopedia-com.translate.google/terms/p/paybackperiod.asp?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=id&_x_tr_hl=id&_x_tr_pto=wa).

