KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF/ REKOMENDASI

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Bisnis jaga agensi media sosial ORIGAMI.ID adalah sebuah usaha kreatif yang bergerak dibidang pemasaran berbasis digital dimana ORIGAMI.ID menyediakan jasa mulai dari konsultasi pemasaran untuk dunia digital sampai pengelolaan akun media sosial klien dan melakukan kampanye untuk kepentingan pemasaran. Kelebihan dari bisnis ini adalah bisnis ini dikerjakan oleh tenaga professional yang ahli dibidangnya masing-masing seperti grafis desainer, fotografer dan *copy writer* sehingga hasil dari jasa yang dikerjakan unik, kreatif dan tidak mudah ditiru. Pertimbangan untuk membangun bisnis agensi media sosial ini pertama, karena banyak pelaku bisnis yang mengembangkan pemasarannya ke ranah digital namun tidak mengerti bagaimana cara yang efektif untuk menjangkau target pasar yang diinginkan. Kedua, aktivasi media sosial dan kampanye di media sosial sangat sulit dilakukan sendiri oleh perusahaan karena membutuhkan waktu yang lama, proses kerja yang rumit serta ketelitian yang ekstra. Karena ORIGAMI.ID ini adalah bisnis jasa, maka kepuasan klien terhadap hasil kerja dan pelayanan menjadi hal yang diutamakan.

2. Visi dan Misi perusahaan

Visi : Menjadi perusahaan berbasis *digital marketing* terkemuka di Asia Tenggara yang menjadi *trendsetter* dan *marketleader* di dunia *digital marketing.*

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Misi :

1. Menjadi perusahaan agensi media sosial yang mengedepankan kepuasan pelanggan, profesionalitas dalam pelayanan serta kedisiplinan kerja.
2. Menjadi perusahaan agensi media sosial yang memberikan terobosan baru, ide-ide unik dan *out of the box* dalam meningkatkan citra usaha klien.
3. Menyediakan jasa pemasaran berbasis digital yang dibutuhkan oleh perusahaan *offline* maupun *online*.
4. Turut berpartisipasi dalam membangun perekonomian negara serta membawa kesejahteraan dan kemakmuran bagi karyawan dan *stakeholders*.

Tujuan :

a. Jangka pendek :
   1. Meraih pangsa pasar sebesar 30% untuk perusahaan besar atau bisnis menengah atas dan 45% dari bisnis menengah bawah baik yang berlokasi di Jakarta maupun luar Jakarta.
   2. Mempunyai 1 juta pengikut secara jujur (organik) dalam akun media sosial *Instagram* dan Facebook.
   3. Dikenal oleh masyarakat luas khususnya para pelaku bisnis di Indonesia
   4. Memberikan pelayanan yang memuaskan dan menjalin hubungan yang baik dengan para pemangku kepentingan (*stakeholders*).

b. Jangka panjang : menjadi perusahaan agensi media sosial terbesar di Indonesia dengan meraih pangsa pasar 55% Jakarta dan 45% di luar Jakarta pada bulan Mei 2030.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

3. Produk / jasa

Jasa yang ditawarkan oleh ORIGAMI.ID ada 5 macam yaitu:

1. Pembuatan Konten untuk media sosial klien.
2. Produksi Visual (Foto produk dan pembuatan video guna kepentingan pemasaran)
3. Desain Grafis.
4. Manajemen media sosial (pengelolaan media sosial termasuk *like*, *follow*, *hashtag* dan *post*)
5. Kampanye dan Acara. (Merealisasikan kampanye yang telah di buat oleh klien dan pengadaan acara seperti *Launching* produk sampai *gathering*)

Seluruh jasa diatas pasti akan melewati tahap diskusi hingga evaluasi guna mengetahui apa yang diinginkan dan diharapkan oleh klien. Evaluasi harus dilakukan untuk mengukur kepuasan pelanggan.

4. Persaingan

Berdasarkan analisis CPM yang terdapat pada Tabel 3.1, dapat dilihat bahwa agensi media sosial ORIGAMI.ID mendapatkan angka yang lebih tinggi dibandingkan pesaingnya dalam hal keunikan konsep yandg ditawarkan serta kualitas jasa yang dihasilkan. Namun angka dari ORIGAMI.ID merupakan angka yang diharapkan karena bisnis ini masih berlum berjalan dan masih berupa rencana. Walaupun masih rencana, angka tersebut membuktikan bahwa ORIGAMI.ID mampu bersaing dengan para pesaing yang sudah ada walaupun angka dalam analisis tersebut tidak menjamin bahwa sebuah bisnis dengan angka yang tinggi bisa berkembang dan sukses. Tetapi angka tersebut hanya membantu sebuah bisnis untuk menentukan kekuatan dan kelemahan sehingga sebuah bisnis dapat melakukan evaluasi sehingga lebih mudah untuk mengambil sebuah keputusan.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

5. **Target dan ukuran pasar**

Target pasar agensi media sosial ORIGAMI.ID adalah para perusahaan besar, *online shop, offline shop* dan perusahaan *start-up* yang berlokasi di Indonesia khususnya Jakarta dengan kelas sosial menengah sampai menengah atas yang mampu dalam segi ekonomi dan memiliki keinginan untuk memasarkan produk/jasanya di dunia digital. ORIGAMI.ID memposisikan *brand*-nya sebagai penyedia jasa konsultan pemasaran berbasis digital yang berusaha memenuhi seluruh permintaan klien asalkan berkaitan dengan pemasaran digital.

6. **Strategi Pemasaran**

Agensi media sosial ORIGAMI.ID akan melakukan promosi melalui *website* www.origamiid.com, media sosial *facebook* dan *Instagram, word of mouth,* penyebaran proposal ke perusahaan-perusahaan dan bisnis yang memiliki prospek bagus, pengiriman e-mail secara berkala kepada seluruh database yang dimiliki ORIGAMI.ID, penyebaran kartu nama.dan berkolaborasi dengan merek/ individu (*influencer, designer, enterpreneurs*). Kolaborasi dapat dilakukan dalam bentuk pembuatan sebuah karya, produk, kampanye maupun acara.

7. **Tim Manajemen**

Agensi media sosial ORIGAMI.ID merupakan bisnis yang beranggotakan 6 orang dengan struktur organisasi sederhana. Jabatan tertinggi berada di posisi *CEO* yang langsung membawahi kedua divisi dari ORIGAMI.ID. Divisi pertama adalah divisi produksi/tim kreatif yang di kepalai oleh *Creative Manager* dan mempunyai anggota 1 *graphic designer* dan 1 *photographer* + *videographer*. Divisi kedua adalah divisi pemasaran & manajemen yang dikepalai oleh *Account Manager* yang membawahi langsung *copy writer* serta *account executive.*

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

8. Kelayakan Keuangan

Penulis telah melakukan berbagai macam analisis keuangan untuk menentukan apakah usaha agensi media sosial ORIGAMI.ID layak untuk dijalankan. Analisis keuangan yang dilakukan yaitu nilai BEP, *net present value (NPV), internal rate of return (IRR)* dan *payback period* (*PP).* Hasil yang diperoleh bahwa pada BEP nilai Sales lebih tinggi dibandingkan biaya yang dikeluarkan, untuk NPV yang didapat adalah sebesar 280.623.504,14 , untuk IRR sendiri persentase yang diperoleh adalah sebesar 52,33%, lebih besar dari tingkat bunga yang telah ditetapkan yaitu 11.83%, sedangkan unutk *payback period* yang diperoleh adalah 2 tahun 10 bulan 14 hari dengan batas maksimal 5 tahun. Kesimpulan dari analisis kelayakan keuangan ini adalah bahwa usaha agensi media sosial ORIGAMI.ID layak untuk dijalankan.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.