RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA JASA AGENSI PEMASARAN BERBASIS DIGITAL "ORIGAMI.ID", DI JAKARTA

Nabella Ananta Daynessia

nabelbelaa@gmail.com

Liaw Bun Fa, Ir., S.E., M.M

Program Studi Administrasi Bisnis Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Jakarta 14350

ABSTRAK

Nabella Ananta Daynessia / 72140228 / 2018 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Jasa Agensi Pemasaran Berbasis Digital "ORIGAMI.ID", di Jakarta / Pembimbing : Liaw Bun Fa, Ir., S.E., M.M.

Bisnis ini bergerak dibidang jasa pemasaran berbentuk agensi media sosial dengan nama *ORIGAMI.ID*. *ORIGAMI.ID* merupakan perusahaan yang menjadi penengah antara *Brand* (klien) dengan masyarakat khususnya pengguna media sosial. Tujuannya adalah untuk melakukan aktivasi media sosial serta membangun *brand awareness* agar tepat sasaran dan tepat guna yang dapat berdampak pada peningkatan penjualan. Jasa yang ditawarkan adalah strategi dan pengelolaan media sosial yang dimiliki klien termasuk Facebook, Instagram, Youtube dan Web.

Visi dari *ORIGAMI.ID* adalah Menjadi perusahaan berbasis *digital marketing* terkemuka di Asia Tenggara yang menjadi *trendsetter* dan *marketleader* di dunia *digital marketing*. Misi dari *ORIGAMI.ID*:

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 dijital yang dibutuhkan oleh perusahaan *offline* maupun *online*.
4. Turut berpartisipasi dalam membangun perekonomian negara serta membawa kesejahteraan dan kemakmuran bagi karyawan dan *stakeholders*.

ORIGAMI.ID masih tertinggal jauh dari segi reputasi maupun pengalaman jika dibandingkan dengan pesaingnya. Maka dari itu untuk meningkatkan performa perusahaan agar tidak tertinggal *ORIGAMI.ID* menggunakan tenaga kerja yang kompeten dan profesional dibantu dengan peralatan dan teknologi yang modern sehingga dapat menghasilkan hasil kerja yang terjamin akan kualitas, keindahan dan kreatifitasnya.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.

Target pasar yang dipilih *ORIGAMI.ID* adalah pelaku usaha berumur kisaran 20 tahun hingga 40 tahun yang memiliki bisnis *online* maupun *offline* dengan status sosial menengah sampai menengah atas, serta perusahaan besar, perusahaan *start-up* yang berlokasi di Jakarta maupun luar Jakarta.

Pemasaran akan dilakukan melalui *website, social media, word of mouth,* penyebaran proposal ke perusahaan, penyebaran kartu nama serta pengiriman *e-mail* secara berkala. Tenaga kerja pada bisnis ini terdiri dari 7 orang termasuk *CEO,* 3 orang di bagian produksi dan 3 orang di bagian *marketing & management*.

Dalam menjalankan bisnis perlu memperhatikan kelayakan bisnis tersebut. Hasil analisa kelayakan agensi media sosial *ORIGAMI.ID* menunjukkan positif karena penjualan memiliki nilai lebih besar daripada *Break Even Point,* pembulatan *Net Present Value* lebih besar dari 0 (nol) yaitu senilai Rp 280.623.504, *Internal Rate of Return* adalah 52,33% dan *Payback Period* kurang dari 5 tahun.

ABSTRACT

Nabella Ananta Daynessia / 72140228 / 2018 / Business Plan - Establishment of Digital Based Marketing Agency "ORIGAMI.ID", in Jakarta / Advisor: Liaw Bun Fa, Ir., S.E., M.M.

This business is performed in marketing services in the form of social media agency with the name ORIGAMI.ID. ORIGAMI.ID is a company that mediates between Brand (client) and the communities, especially social media users. The goals are activating client's social media and building brand awareness in order to get the right market and make it effective which in the end impact on increasing sales. Services offered are strategies and social media management owned by clients including Facebook, Instagram, Youtube and Web.

The vision of ORIGAMI.ID is to become a known digital marketing company based in South East Asia as a trendsetter and marketleader in digital marketing world. Missions of ORIGAMI.ID:

1. Becoming a social media agency company that prioritizes customer satisfaction, professionalism in service and work discipline.

2. Becoming a social media agency company that provides new innovations, unique ideas and out of the box in improving the client's business image.

3. Providing digital-based marketing services needed by offline and online companies.

4. Participating in building the country's economy and bringing prosperity to employees and stakeholders.

ORIGAMI.ID still left far behind in terms of reputation and experience while compared to its competitors. Therefore, to improve the performance of the company and to make it not left behind, ORIGAMI.ID using a competent and professional workers assisted with modern equipment and technology to produce a guaranteed quality work results, beauty and creativity.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

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.

© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Selected target market of ORIGAMI.ID is an entrepreneur who aged between 20 years to 40 years old who have online and offline business with middle to upper social status, as well as large companies, start-up companies which located in Jakarta and outside Jakarta.

Marketing will be done using website, social media, word of mouth, proposing services to the big companies, distributing business cards and sending e-mail regularly. The workers in this business consists of 7 people including CEO, 3 people in the production department and 3 people in marketing & management.

In running a business, pay attention to the feasibility of the business is a must. The result of analysis ORIGAMI.ID social media agency shows positive results because sales represents a bigger value than Break Even Point, the rounding of Net Present Value greater than 0 (zero) which is Rp 280.623.504, Internal Rate of Return is 52,33% and Payback Period is less than 5 years.

Pendahuluan

Nama perusahaan yang akan didirikan adalah ORIGAMI.ID yang terletak di Jl. Pulau Sebaru raya Blok L1 No.14, Puri Kembangan, Jakarta Barat. ORIGAMI.ID merupakan sebuah perusahaan agensi pemasaran berbasis digital khususnya media sosial. Dimana ORIGAMI.ID berperan sebagai penengah antara *Brand* (klien) dengan masyarakat dan ORIGAMI.ID juga membantu klien dalam mengaktifkan media sosial serta membangun *brand awareness* sesuai dengan yang diinginkan klien agar tepat guna dan tepat sasaran.

Ide bisnis bermula dari maraknya bisnis online yang mulai meningkat di Indonesia serta pergeseran metode promosi para pelaku bisnis dari manual ke dunia digital. Dalam melakukan penjualan dan promosi dibutuhkan konten yang menarik, sedangkan masih belum banyak orang yang mampu dan mengerti membuat konten yang menarik sesuai dengan target/ sasaran pasar yang diinginkan. Sehingga ORIGAMI.ID menyediakan jasa seperti pembuatan konten untuk mempermudah para pelaku bisnis.

Rencana Produk dan Pemasaran

Jasa yang ditawarkan ORIGAMI.ID adalah jasa pembuatan konten media sosial, pengelolaan media sosial, produksi visual, jasa desain grafis dan pengadaan kampanye dan acara.

Pemasaran merupakan ujung tombak dalam kegiatan bisnis, sehingga strategi pemasaran sangat dibutuhkan untuk meningkatkan *brand awareness* dari merek di benak konsumen. Untuk itu, ORIGAMI.ID akan melakukan pemasaran melalui web, media sosial, *word of mouth*, penyebaran proposal ke perusahaan, penyebaran kartu nama serta pengiriman e-mail secara berkala.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak Cipta Milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
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.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

Rencana Sumber Daya Manusia

Sebagai usaha yang professional, dibutuhkan sumber daya manusia yang juga turut membantu kegiatan operasi bisnis. Saat ini direncakan karyawan ORIGAMI.ID berjumlah 7 orang termasuk *CEO*, 3 orang di bagian produksi dan 3 orang di bagian *marketing & management*.

Rencana Keuangan

Proyeksi penjualan pada tahun 2019 adalah sebesar Rp 680.700.000 dengan pajak yang ditetapkan pemerintah sebesar 1% dari omzet sebesar Rp 6.807.000 maka didapat laba bersih sebesar Rp 48.029.128.

Dana sebesar Rp 176.990.100 akan dialokasikan untuk biaya modal awal sebesar Rp 127.991.000 dan cadangan kas sebesar Rp 48.999.100

Kesimpulan

Setelah melakukan berbagai macam perhitungan keuangan, yakni proyeksi laba rugi, proyeksi arus kas, proyeksi neraca serta berbagai perhitungan untuk menilai kelayakan usaha yang telah disajikan angka penjualan ORIGAMI.ID selalu berada diatas titik impas (BEP). Perhitungan NPV dari ORIGAMI.ID pun menunjukkan nilai NPV sebesar Rp 280.623.504 lebih besar dari 0 (nol) diikuti tingkat pengembalian investasi atau *Interest Rate of Return* (IRR) pada posisi 52,33% dengan tingkat suku bunga kredit sebesar 11,83%. Dari perhitungan *payback period* ORIGAMI.ID yang berjalan selama 5 tahun didapatkan bahwa *payback period* bisnis ini adalah 2 tahun 10 bulan 14 hari yang masih berada di bawah 5 tahun sehingga bisnis layak untuk dijalankan.

Pengendalian Risiko

Setiap bisnis memiliki kelemahan dan risiko yang berbeda-beda. Diperlukan adanya evaluasi untuk mengidentifikasi risiko dan mencari solusi untuk mengurangi dan meminimalisir risiko yang akan terjadi. Berikut adalah risiko yang mungkin akan terjadi di ORIGAMI.ID.

1. Risiko Kualitas Jasa dan Risiko Sumber Daya Manusia

   Sebagai perusahaan penyedia jasa, sumber daya manusia adalah hal yang sangat menentukan jasa kualitas jasa yang dihasilkan. Untuk mengendalikan risiko ini, perusahaan akan mengadakan pelatihan, mengawasi kinerja karyawan serta membangun loyalitas atau rasa kekeluargaan dengan sesama tim untuk meminimalisir tingkat *turnover* karyawan.

Hak Cipta Milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
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.

2. Perubahan Minat Masyarakat

Perubahan minat masyarakat pasti akan terjadi dan tidak dapat dihindari. Untuk itu pihak ORIGAMI.ID akan terus mengawasi kondisi pasar serta mengawasi pesaing untuk mengetahui minat masyarakat dan menemukan peluang batu untuk memasuki pasar dan meningkatkan penjualan.

3. Perkembangan IPTEK

Perkembangan IPTEK juga akan diantisipasi dengan terus belajar dan mengawasi perkembangan IPTEK. Sehingga teknologi yang digunakan ORIGAMI.ID dapat menyesuaikan dengan perkembangan IPTEK.

DAFTAR PUSTAKA

David, Fred R., Forest R. David (2015), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases*, Edisi 15, New Jersey: Pearson Education.

Ebert, Ronald J., Ricky W. Griffin (2015), *Business Essentials*, Edisi 10, Global Edition, Pearson Education.

Gitman, Lawrence J., Chad J. Zutter (2015), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 14, Global Edition, Pearson Education.

Heizer, Jay, Barry Render (2014), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 11, Global Edition, Pearson Education.

Kotler, Philip, Gary Armstrong (2014), *Principles of Marketing*, Edisi 15, Global Edition, Pearson Education.

Kotler, Philip., Kevin Lane Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15, Harlow: Pearson Education Limited.

.Leonardus, Saiman (2014), *Kewirausahaan: Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus*, Edisi 2, Jakarta: Salemba Empat.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS

Hak Cipta Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

M, Fuad, Christine H, Nurlela, dkk (2009), *Pengantar Bisnis*, Edisi 6, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Robbins, Stephen P., Mary Coulter (2014), *Management*, Edisi 12, Global Edition, Pearson Education.

ATURAN PEMERINTAH

Republik Indonesia (1990). *Surat Edaran Mentri Tenaga Kerja No. SE-07/Men/1990 tentang Pengelompokan Upah dan Pedapatan Non Upah* ,

Republik Indonesia. (2003). *Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 Pasal 1 Ayat 2 tentang Ketenagakerjaan*, Lembaran Negara RI Tahun 2003. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. (2003). *Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 Pasal 94 tentang Ketenagakerjaan*, Lembaran Negara RI Tahun 2003. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia (2004). *Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2004 tentang Sistem Jaminan Nasional.*

Republik Indonesia (2008). *Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).*

Republik Indonesia (2013). *Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia nomor 77/M_DAG/PER/12/2013 tentang penerbitan Surat Izin Usaha Perdagangan dan Tanda Daftar Perusahaan secara stimulant bagi Perusahaan Perdagangan.* Sekretariat Jenderal Kementerian Perdagangan Republik Indonesia. Jakarta.

Republik Indonesia (2015). *Peraturan Pemerintah Nomor 78 Tahun 2015 Tentang Pengupahan.* Sekretariat Kabinet Republik Indonesia, Jakarta.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
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.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

Artikel Dalam Website dan Sumber Media dari *Internet*

Aturduit.com, *Transaksi E-commerce di Indonesia*, diakses pada Desember 2017. http://www.aturduit.com/

Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia, *Penetrasi & Perilaku Pengguna Internet Indonesia Survey 2017*, diakses pada Desember 2017. *https://www.apjii.or.id/*

Detik.com, *Ini Jumlah Pengguna Facebook dan Instagram di Indonesia*, diakses pada Desember 2017. https://inet.detik.com/cyberlife/d-3599839

Media Indonesia, *Ekonomi Politik Pilkada Indonesia*, diakses pada Desember 2017. http://www.mediaindonesia.com/index.php/news/read/101806/ekonomi-politik-pilkada-jakarta/2017-04-22

Menkominfo, *Pengguna Internet di Awal Tahun 2017 Meningkat 51%*, diakses pada Desember 2017. https://www.herosoftmedia.co.id/pengguna-internet-di-awal-tahun-2017-meningkat-51/, 2017

Moola.id, *Pengaruh Pilkada Serentak 2017 Terhadap Kondisi Perekonomian Indonesia*, diakses pada Desember 2017. http://moola.id/post/pengaruh-pilkada-serentak-2017-terhadap-kondisi-perekonomian-indonesia

WorldBank.org, *Indonesia Economic Quarterly June 2017*, diakses pada Desember 2017. http://www.worldbank.org/in/country/indonesia/publication/indonesia-economic-quarterly-june-2017

Wikipedia, *Media Sosial*, diakses pada Desember 2017. https://id.wikipedia.org/wiki/Media_sosial).

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.
©Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian