



RENCANA BISNIS
PENDIRIAN JASA *EVENT ORGANIZER*
Félicité Event Organizer

FELLY FEBRINA WITANTO
Dr. TONY SITINJAK M.M
INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE
Jl. Yos Sudarso Kav. 87 Sunter – Jakarta 14350

RINGKASAN EKSEKUTIF

Penyelenggaraan *event* hingga saat ini selalu meningkat, semakin banyaknya jumlah organisasi, turut menambah peningkatan jumlah penyelenggaraan (*event*) secara signifikan. Hal ini terjadi karena penyelenggaraan *event* bagi organisasi merupakan cara yang ampuh dalam menyampaikan pesan organisasi.

Félicité Event Organizer merupakan salah satu usaha jasa yang bergerak di bidang jasa *Event Organizer*. Biasanya setiap acara perayaan mempunyai konsep tersendiri sesuai keinginan masing-masing individu. *Félicité Event Organizer* akan melayani dari perencanaan, persiapan, sampai pada hari H pelaksanaannya.

Félicité Event Organizer mempunyai 4 divisi yang masing-masing ditangani oleh individu yang bersangkutan. Terdiri dari *Event Manager, Finance, Public Relation,* dan *Talent Officer*. Biasanya pada saat hari H akan ada tambahan crew *freelance* untuk menangani berjalannya acara.

Untuk mengadakan *event* perlu sekitar 2minggu-1bulan sebelumnya untuk melakukan persiapan. Lama atau cepatnya persiapan tergantung dengan materi dan konsep acara yang diinginkan oleh konsumen sendiri. Untuk *Félicité Event Organizer* menangani beberapa *event* yaitu seperti *Sweet Seventeen, Baby Shower, Anniversary,* dan acara lainnya. Biaya yang diberikan oleh *Félicité Event Organizer* berkisar sekitar Rp 5.000.000,- sampai dengan Rp 10.000.000,- semua biaya ini sudah



termasuk dekorasi, MC, dan fotografi. Jika konsumen ingin ada tambahan lainnya, maka akan dikenakan biaya lagi sesuai dengan ketentuan yang ada.

Analisis aspek keuangan telah dilakukan untuk memperhitungkan biaya dan manfaat yang diharapkan dengan membandingkan antara pengeluaran dan pendapatan. Dengan nilai investasi awal sebesar Rp. 200.000.000,- dalam analisis yang telah dilakukan diperoleh suatu nilai yang akan didapat untuk lima tahun mendatang sebesar Rp. 510.702.066,- dimana nilai tersebut lebih besar dari investasi awal pemilik. Selain itu diketahui periode pengembalian investasi selama 1 Tahun 4 Bulan. Tingkat pengembalian suku bunga yaitu 74%, bila di bandingkan suku bunga pinjaman bank sebesar 12% bisnis ini merupakan bisnis yang layak untuk dijalankan. Rencana strategi pemasaran jasa yang dilakukan adalah melakukan promosi yaitu akan memberikan *discount* sebesar 5% bagi teman / saudara dari konsumen yang telah memakai jasa *Félicité Event Organizer*.

EXECUTIVE SUMMARY

PENDAHULUAN

Pada masa sekarang kita sudah pasti mengenal kata *Event Organizer* (EO). *Event Organizer* merupakan usaha jasa dimana usaha ini membantu konsumen dalam mengadakan acara sesuai setiap individu mempunyai kesibukan masing-masing yang terkadang sampai terlalu padat sehingga hamper mustahil bagi individu tersebut untuk mengurus segalanya untuk mengadakan suatu acara atau pesta. Oleh karena itu EO mulai dilirik sebagai alternative karena dinilai lebih praktis bagi individu yang punya tingkat kesibukan yang tinggi, dikatakan praktis karena dengan menggunakan EO konsumen tidak lagi repot kemudia karena EO sudah memiliki



jaringan, maka biaya dapat ditekan sehingga lebih murah disbanding menyiapkan segala sesuatunya sendiri.

Kemudian faktor lain yang membuat bisnis ini berkembang pesat adalah bahwa seseorang *Event Organizer* / penyedia jasa lebih fokus dalam persiapan perayaan sebuah pesta, selain itu EO memiliki lebih banyak jaringan dengan pihak-pihak yang ikut memegang peran dalam persiapan pesta, dan hasil yang dicapai juga lebih maksimal.

Saya memilih nama Félicité sebagai usaha saya dikarenakan Félicité kata yang berasal dari Perancis yang artinya adalah happiness / kebahagiaan. Karena itulah saya berusaha untuk membuat para konsumen merasa bahagia pada perayaan pesta yang mereka inginkan.

A. Nama dan Alamat Perusahaan

Félicité Event Organizer merupakan perusahaan perorangan yang didirikan disebuah ruko di kawasan Jakarta Utara, yang bertempat di Jl. Raya Tugu no. 32, Semper-Jakarta Utara. Berikut adalah biodata perusahaan:

1. Nama Badan Usaha : Félicité *Event Organizer*
2. Bidang Usaha : Jasa
3. Jenis Usaha : *Event Organizer*
4. Alamat Perusahaan : Jl. Raya Tugu no. 32, Semper - Jakarta Utara
5. Telepon : 021-4406920
6. E-mail : felicitteo@yahoo.com
7. Line : FeliciteEO
8. Facebook : FeliciteEO
9. Twitter : @FeliciteEO

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



10. Bank Perusahaan : BCA
11. Bentuk Badan Hukum : Perorangan
12. Kepemilikan Usaha : Felly Febrina Witanto
13. Investasi Awal : Rp. 200.000.000

B. Nama dan Alamat Pemilik

1. Nama : Felly Febrina Witanto
2. Jabatan : *Owner* (Pemilik)
3. Alamat : Jl. Gading Griya Residence Blok D1 no. 58
4. Email : Fellywitanto@yahoo.com
5. Pendidikan : Calon S1 Ilmu Administrasi Bisnis
6. Pengalaman Kerja : *Business Mentorship*

Gambar 1.1
Logo Perusahaan Félicité *Event Organizer*



Arti dari logo perusahaan Félicité *Event Organizer* adalah:

1. Berbentuk huruf “F” yang mengartikan inisial dari nama Félicité.
2. Bagian kanan atas berbentuk seperti dasi yang identik dengan suatu acara.

C. Bidang usaha

Penyelenggara acara atau EO (*Event Organizer*) adalah pihak yang mengelola suatu kegiatan (pengorganisasi acara). Setiap acara atau kegiatan diselenggarakan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



bertujuan memperoleh keuntungan bagi kedua belah pihak, baik penyelenggara maupun yang hadir saat kegiatan atau acara berlangsung.

Event Organizer merupakan pihak yang mengelola dan mengatur suatu acara atau event yang diselenggarakan atas permintaan klien, mulai dari event kecil contohnya merayakan hari ulang tahun, peresmian, *baby shower*, dan acara ulang tahun pernikahan.

Event Organizer atau lebih sering disebut EO adalah Usaha dalam bidang jasa yang ditunjuk secara resmi oleh client untuk mengorganisasikan rangkaian acara yang dimulai dari proses, pembuatan konsep, perencanaan, persiapan, eksekusi hingga rangkaian acara selesai dalam rangka membantu client/konsumen mewujudkan tujuan yang diharapkan melalui rangkaian acara yang di adakan.

Ada banyak jenis penyelenggara acara atau EO (*Event Organizer*), berdasarkan lingkup dan kemampuan dari EO (*Event Organizer*) itu sendiri. Untuk *Félicité Event Organizer* termasuk pada jenis EO (*Event Organizer*) By Project/Sponsor yang termasuk kategori Penyelenggara Pribadi, yaitu EO (*Event Organizer*) yang khusus bergerak untuk penyelenggaraan pesta pribadi, antara lain: penyelenggaraan ulang tahun, penyelenggaraan pernikahan, syukuran, pisah sambut atau pesta peringatan pribadi lainnya.

Sesuai dengan jenis EO (*Event Organizer*) yang akan kami jalankan, maka jasa-jasa yang dapat kami tawarkan adalah sebagai berikut:

1) *Event* Ulang tahun kelahiran, khususnya *Sweet Seventeen*, ditujukan kepada para remaja khususnya perempuan yang selalu ingin memberikan kesan yang terbaik kepada teman-temannya pada hari ulang tahun ke 17 nya



- 2) *Event Baby Shower*, acara penyambutan datangnya bayi yang kini makin menjadi *trend* di kalangan pasangan muda. *Baby Showe* identik dengan hadiah untuk ibu dan calon bayi nya.
- 3) *Event* Ulang tahun Pernikahan, ditujukan bagi para orang tua yang telah membina rumah tangga selama beberapa lama, biasanya 25 tahun,
- 4) *Event* lain-lain yang bersifat pribadi, contohnya: acara syukuran, pisah sambut, dan perayaan lain yang bersifat pribadi
- 5) Konsultasi mengenai trend baik konsep pernikahan, pakaian pernikahan maupun pernak-pernik pernikahan yang sedang trend saat ini.

Itulah jasa yang dapat ditawarkan oleh perusahaan kami, namun bila ada permintaan dari klien diluar daripada jasa yang kami tawarkan, maka kami siap untuk menjalankannya tentunya dengan bekerja sama dengan penyelenggara acara lain yang khusus bergerak dilingkup kerjanya.

D. Kebutuhan Dana

Dana yang diperlukan untuk menjalankan bisnis *Félicité Event Organizer* sepenuhnya berasal dari modal yakni sebesar Rp. 200.000.000 akan digunakan untuk:

1. Sewa Bangunan	:	Rp. 80.000.000
2. Dekorasi Gedung	:	Rp 20.000.000
3. Peralatan	:	Rp 44.150.000
4. Biaya Perlengkapan	:	Rp 598.000
5. Biaya Perijinan	:	Rp 5.000.000
6. Kas Awal	:	Rp 50.252.000

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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.



ANALISIS INDUSTRI



A. Gambaran Masa Depan

Bisnis penyelenggara kegiatan semakin dibutuhkan seiring dengan semakin banyaknya masyarakat atau lembaga perkotaan yang menyelenggarakan sebuah acara, kegiatan atau pertunjukkan, contohnya acara ulang tahun, perayaan hari besar, pertunjukkan seni sampai acara perayaan pernikahan.

Setiap acara yang akan diselenggarakan selalu menginginkan kesan yang baik bagi pihak pemilik acara terhadap para tamu yang hadir, dan mengingat kesibukan yang dijalankan oleh pihak pemilik acara, maka acara tersebut akan diberikan kepada pihak penyelenggara kegiatan atau EO (*Event Organizer*) untuk merancang sekaligus melaksanakan kegiatan acara tersebut.

ada beberapa jenis *Event Organizer*, yaitu:

1. **One Stop Service Agency:** adalah Event Organizer besar yang mampu menyelenggarakan berbagai jenis acara hingga skala internasional sekalipun.
2. **MICE :** Kependekan dari *Meeting, Incentive, Convention, Exhibition:* adalah *Event Organizer* yang khusus bergerak di bidang penyelenggaraan acara berbentuk pertemuan.
3. **Brand Activation:** adalah *Event Organizer* yang secara spesifik membantu client-nya untuk mempromosikan dalam rangka peningkatan penjualan, peningkatan pengenalan merk di kalangan konsumen, dengan berinteraksi langsung ke target marketnya.
4. **Musik dan Hiburan:** adalah *Event Organizer* yang memiliki spesialisasi di bidang hiburan terutama musik.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



5. **Penyelenggara Pribadi:** adalah *Event Organizer* yang mengkhususkan diri

untuk penyelenggaraan pesta pribadi, termasuk didalamnya: Penyelenggaraan ulang tahun, Pesta pernikahan maupun pesta pribadi lainnya, misalnya: pelantikan, pisah sambut dan lainnya.

Untuk Félicité Event Organizer sesuai dengan jenis kegiatannya yaitu jenis EO (*Event Organizer*) Penyelenggara Pribadi, maka konsep bisnis yang dikembangkan adalah jasa penyelenggara kegiatan untuk pesta pribadi, antara lain: acara ulang tahun, pernikahan, syukuran, jabatan baru, pisah sambut atau pesta peringatan pribadi lainnya.

Masa depan keberlangsungan sebuah bisnis, sangat bergantung dari visi dan misi perusahaan. Visi dan misi bisnis menentukan mau dijalankan dan dikembangkan bagaimana bisnis tersebut.

Visi

Menurut Fred R. David (2011:87), “Pernyataan visi (*vision statement*) mencoba memberi jawaban atas pertanyaan “ingin menjadi seperti apa kita? Visi yang sama menciptakan kebersamaan kepentingan yang dapat mengangkat para pekerja keluar dari kemonotonan kerja sehari-hari serta menuntun mereka ke dunia baru yang ditandai oleh peluang dan tantangan.”

VISI dari Félicité Event Organizer adalah Menjadikan Félicité Event Organizer sebagai benchmark dalam bidang konsep, ide, dan manajemen dari sebuah acara yang diadakan, baik dalam hal penyajian maupun eksekusi acara.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Ostiti) dan Informatika Kwik Kian Gie

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

Menurut Fred R. David (2011:84) juga menjelaskan bahwa, “Sebuah pernyataan maksud yang membedakan satu organisasi dari organisasi-organisasi lain yang serupa, pernyataan misi (*mission statement*) adalah sebuah deklarasi tentang alasan keberadaan suatu organisasi. Pernyataan misi menjawab pertanyaan paling penting, “Apakah bisnis kita?” Pernyataan misi yang jelas sangat penting untuk menetapkan tujuan dan merumuskan strategi.”

Misi akan memberikan arah sekaligus batasan proses pencapaian tujuan. Misi juga dapat diartikan sebagai cara untuk mewujudkan visi.

Adapun misi dari Félicité Event Organizer adalah:

- Membuat *The Unforgettable Moment*, yang membuat konsumen tidak pernah lupa terhadap setiap acara yang diselenggarakan
- Mengelola bisnis ini secara professional dan selalu mengikuti trend masa kini
- Mengutamakan pelayanan yang memuaskan pelanggan berdasarkan prinsip mengutamakan dengan pola kerja efektif, efisien, dan professional
- Menjadi partner yang paling berharga untuk baik kuliner tradisional maupun modern.

Tujuan Perusahaan

Tujuan dari Félicité Event Organizer dibagi menjadi tujuan jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Masing-masing tujuan tersebut dapat dijelaskan secara berturut-turut berikut ini:

1. Tujuan Jangka Pendek

Félicité Event Organizer dikenal di daerah Kelapa gading dan sekitarnya (Jakarta Utara).



2. Tujuan Jangka Menengah

- © **Félicité Event Organizer** membuka cabang di daerah lain (Jakarta Barat, Jakarta Selatan, Jakarta Timur, dan sekitarnya).

3 Tujuan Jangka Panjang

Félicité Event Organizer membuka cabang di kota lain, selain Jakarta.

B. Analisis Pesaing

Analisis pesaing adalah “Proses mengenali dan menilai pesaing utama, menilai tujuan, strategi, kekuatan, dan kelemahan mereka, serta pola reaksinya dan memilih pesaing mana yang diserang dan dihindari.” (Kotler, Amstrong;2012,552)

Setiap industri perusahaan baik baru maupun yang sudah ada, pasti memiliki pesaing didalam sesama industri dan hal ini merupakan suatu tantangan yang tidak dapat dihindari. Sebagai seorang wiraswasta, dalam hal ini merupakan hal yang pasti dihadapi dan merupakan tantangan yang harus dilewati.

Untuk bisnis *Event Organizer* ini sangat banyak pelakunya, dari perusahaan besar seperti Perseroaan Terbatas (PT) sampai dengan perorangan, dari asing sampai local. Namun sebagian besar dari mereka berfokus pada jenis EO (*Event Organizer*) Spesialis program atau EO (*Event Organizer*) by project atau sponsor dengan spesialisasi MICE (*Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition*). Sementara untuk spesialisasi penyelenggara pribadi masih dimainkan oleh EO (*Event Organizer*) perorangan atau CV.

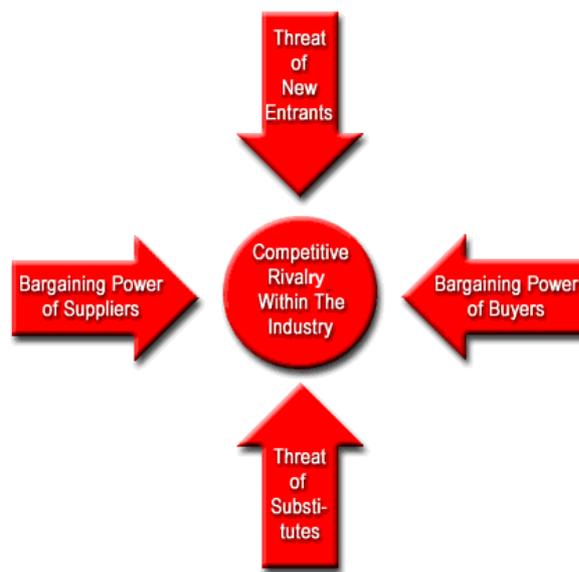
Bentuk EO (*Event Organizer*) inipun tidak ada kekhususan sama sekali, semua acara mau ditanganinya tanpa mempertimbangkan profesionalisme, sehingga

tidak jarang terjadi kekecewaan klien akibat acara yang diselenggarakan terkesan asal jadi.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Gambar 2.1
Model Lima Kekuatan Porter



Sumber: “Manajemen Strategis Konsep” oleh: Fred R.David (2009:145)

1. Potensi Masuknya Pesaing Baru

Untuk membangun bisnis ini dibutuhkan *skill* dan kreativitas yang tinggi, sehingga tidak cukup mudah untuk membangun bisnis ini. Maka hal ini bisa menjadi peluang bagi *Félicité Event Organizer*.

2. Pesaing antara bisnis sejenis dalam industri

Intensitas pesaing *Félicité Event Organizer* adalah tinggi, karena pesaing *Félicité Event Organizer* banyak menawarkan jasa yang sama, maka hal tersebut adalah menjadi ancaman terhadap *Félicité Event Organizer*.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie





3. Daya tawar pemasok

Daya tawar pemasok pada *Félicité Event Organizer* adalah rendah, karena cukup banyak vendor-vendor yang menyediakan jasa untuk bekerja sama menjadi partner. Maka hal tersebut bisa menjadi peluang bagi bisnis *Félicité Event Organizer*.

4. Ancaman produk/jasa pengganti

Ancanam produk / jasa pengganti pada bisnis *Félicité Event Organizer* adalah rendah, dikarenakan belum ada alternatif pengganti fungsi dari *Event Organizer*. Maka hal tersebut bisa menjadi peluang bagi bisnis *Félicité Event Organizer*.

5. Daya tawar pembeli

Daya tawar pembeli pada bisnis *Félicité Event Organizer* adalah tinggi, dikarenakan tingginya konsentrasi dari para konsumen yang membuat konsumen menjadi lebih dominan. Maka hal tersebut dapat menjadi ancaman bagi bisnis *Félicité Event Organizer*

Tabel 2.1

5 Force's Porter bisnis *Félicité Event Organizer* Event organizer

Kekuatan	Indikator	Intensitas Persaingan	Pengaruh
Potensi masuknya pesaing baru	Karena dibutuhkan <i>skill</i> dan kreativitas dalam membangun bisnis ini.	Rendah	Maka hal tersebut dapat menjadi ancaman bagi bisnis <i>Félicité</i>
Pesaing antara bisnis sejenis dalam industri	Karena sudah banyak pesaing sejenis yang menawarkan jasa yang sama	Tinggi	Maka hal tersebut dapat menjadi ancaman bagi bisnis <i>Félicité</i>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Daya tawar pemasok	Karena banyak vendor yang menyediakan jasa untuk bekerja sama menjadi partner	Rendah	Maka hal tersebut bisa menjadi Peluang bagi bisnis Félicité
Ancaman produk/jasa pengganti	Karena belum ada alternatif pengganti fungsi Event Organizer	Rendah	Maka hal tersebut bisa menjadi Peluang bagi bisnis Félicité
Daya tawar pembeli	Karena tingginya konsentrasi dari konsumen, yang menyebabkan konsumen lebih dominan.	Tinggi	Maka hal tersebut dapat menjadi Ancaman bagi bisnis Félicité

Sumber : Félicité Event Organizer

SEGMENTASI PASAR

Segmentasi pasar, menurut Philip Kotler and Armstrong 2010: 215):

“Membagi sebuah pasar kedalam kelompok-kelompok yang lebih kecil berdasarkan kebutuhan, karakteristik, atau perilaku yang mungkin membutuhkan produk atau bauran pemasaran yang terpisah”

Melalui segmentasi pasar perusahaan membagi pasar yang besar ke dalam segmen-segmen yang kecil, sehingga dapat dijangkau oleh perusahaan secara lebih efisien dan efektif dengan produk dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan konsumen dalam segmen tersebut.

Hal ini dilakukan oleh Félicité Event Organizer, yaitu fokus pada segmentasi pasar tertentu. Félicité Event Organizer akan fokus pada segmentasi pasar berdasarkan segmentasi geografis, segmentasi demografis, segmentasi psikografis, dan segmentasi perilaku.

Félicité Event Organizer menentukan segmen pasar berdasarkan:

1. Segmentasi Geografis

1. Dilarang menyalin atau menjiplak 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Félicité Event Organizer yang berlokasi di DKI Jakarta khususnya Jakarta Utara akan berfokus pada target pasar yang berada di sekita lokasi kantor agency, yaitu kawasan kelapa gading dan sekitarnya, namun tidak menutup kemungkinan ke daerah Jakarta Timur.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

2. Segmentasi Demografis:

Karena strategi *Félicité Event Organizer* adalah strategi focus, maka untuk segmentasi demografis ada 2 segmen, yaitu:

- a. Pelajar, usia: 15 – 16 tahun, laki-laki dan perempuan, uang SPP sebesar minimal Rp. 1.000.000,- per bulan

Hal ini sesuai dengan produk jasa yang dihasilkan oleh *Félicité Event Organizer* yaitu perayaan ulang tahun ke-17

- b. Pekerja, usia minimal 17 tahun, laki-laki dan perempuan.

Hal ini sesuai dengan produk jasa yang dihasilkan oleh *Félicité Event Organizer* yaitu pesta pernikahan yang spektakuler

3. Segmentasi psikografis

Target pasar yang dituju oleh *Félicité Event Organizer* ini merupakan masyarakat yang menginginkan segala sesuatu yang serba cepat, tepat, dan sesuai *budget*, serta tidak ketinggalan dapat menimbulkan prestise yang tinggi bagi pemilik acara tersebut.

4. Segmentasi perilaku

Segmentasi perilaku yang dituju *Félicité Event Organizer* ini merupakan target masyarakat yang memang ingin menyelenggarakan acara baik ulang tahun maupun pernikahan di tempat yang elit atau strategis serta nyaman dan berada dilokasi yang memang dapat dijangkau oleh para undangan.

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



D. RAMALAN INDUSTRI DAN PASAR

© Dari Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) DKI Jakarta atas harga berlaku tahun 2013 sebesar +/- 1.255 trilyun rupiah. Hal ini meningkat cukup tajam bila dibandingkan dengan tahun 2010 yang sebesar +/- 862 trilyun rupiah.

Sedangkan pendapatan perkapita DKI Jakarta yang pada tahun 2010 sebesar +/- 89 juta rupiah meningkat menjadi +/- 126 juta rupiah.

Hal ini menunjukkan adanya kenaikan permintaan barang atau jasa, dan untuk tahun selanjutnya diperkirakan juga masih meningkat, hal itu dikarenakan pasar yang ada di DKI Jakarta khususnya juga semakin besar, hal ini ditunjukkan dengan adanya pendapatan perkapita yang meningkat, sehingga secara tersirat akan banyak orang yang memiliki uang lebih untuk digunakan menyelenggarakan acara.

Dari jumlah tersebut diatas, maka +/- 72% dihasilkan dari kelompok struktur ekonomi tersier yang terdiri dari: Perdagangan, Angkutan, Keuangan dan Jasa, meningkat dibandingkan pada tahun 2010 yang hanya menyumbang sebesar +/- 71%. Artinya kelompok struktur ekonomi tersier mengalami peningkatan dalam memproduksi jasanya, dan diantara jasa yang dihasilkan maka terdapat juga jasa penyelenggara acara.

Begitupun jumlah tenaga kerja yang bekerja di kelompok struktur ekonomi tersier meningkat dari +/- 3.673 orang pada tahun 2010 meningkat menjadi +/- 3.812 orang pada tahun 2013. Hal ini menunjukkan jumlah pekerja yang bekerja dalam kelompok struktur ekonomi tersier semakin banyak hal ini juga menyebabkan produk yang dihasilkan disektor ini juga semakin banyak.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



Berdasarkan informasi diatas maka bisnis EO (*Event Organizer*) sebagai

salah satu bagian dari kelompok struktur ekonomi tersier juga mengalami peningkatan dan diperkirakan dimasa yang akan datang akan semakin baik, walaupun tingkat persaingan dalam industry tersebut sangat tinggi karena semakin banyaknya orang yang bekerja dalam industri tersebut.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Matrix SWOT Félicité Event Organizer Event Organizer

	Strength (Kekuatan)	Weakness (Kelemahan)
Opportunity (Peluang)	Strategi SO 1. Meningkatkan penjualan dengan cara program promosi yang baik (S4, O1) 2. Meningkatkan mutu baik kualitas dan kuantitas jasa (S2, O2)	Strategi WO 1. Meningkatkan kuantitas promosi pemasaran (W1, W3, O1) 2. Memberikan pelatihan kepada karyawan yang memimpin project EO (W2, O2)
Threat (Ancaman)	Strategi ST 1. Meningkatkan citra perusahaan dengan cara pelayanan terbaik (S1, S3, T1, T2) 2. Memberikan harga yang kompetitif dan terjangkau (S3, T2)	Strategi WT 1. Memperluas jaringan baik dengan pemasok maupun pangsa pasar (W1, T3) 2. Menjalin kerja sama dengan rekan seprofesi yang memiliki pengetahuan yang lebih banyak (W2, T2)

Sumber : Félicité Event Organizer Event Organizer

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.



GAMBARAN USAHA

A. JASA

Menurut Kotker dan Amstrong (2012;248) Jasa adalah “aktivitas atau manfaat yang dapat ditawarkan satu pihak ke yang lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun.”

4 karakteristik jasa, yaitu:

1. Tidak berwujud

Yang dimaksud dengan tidak berwujud adalah tidak dapat dilihat, dirasa, diraba, didengar, atau dicium sebelum membeli.

2. Tidak dapat dipisahkan

Jasa tidak dapat dipisahkan dari pemberi jasa, baik pemberi jasa itu adalah manusia maupun mesin. Jasa tidak dapat dipajang pada arak penjualan dan dibeli kapan saja konsumen ingin membeli. Sehingga jasa memerlukan kehadiran pemberi jasa pada saat dibeli.

3. Keanekaragaman

Jasa sangat bervariasi dan beraneka ragam tergantung kepada siapa yang menyediakan dan kapan, dimana dan bagaimana jasa itu diberikan.

4. Tidak bertahan lama

Jasa sifatnya periodik atau tidak dapat bertahan lama, sehingga jasa tidak dapat disimpan.

Jasa yang kami tawarkan adalah jasa khususnya jasa penyelenggara acara atau EO (Event Organizer). Hampir mirip dengan EO (Event Organizer) lainnya



namun EO (Event Organizer) lainnya menerima semua tawaran bentuk acara sedangkan kami khusus menangani acara Penyelenggara Pribadi

Berdasarkan kekhususan EO kami, maka jasa penyelenggara acara yang kami tawarkan, antara lain:

- 6) Event Ulang tahun kelahiran, khususnya Sweet Seventeen, ditujukan kepada para remaja khususnya perempuan yang selalu ingin memberikan kesan yang terbaik kepada teman-temannya pada hari ulang tahun ke 17 nya
- 7) Event Pernikahan, ditujukan kepada orang-orang dewasa yang akan melangsungkan pernikahannya baik didalam gedung maupun diluar gedung
- 8) Event Ulang tahun Pernikahan, ditujukan bagi para orang tua yang telah membina rumah tangga selama beberapa lama, biasanya 25 tahun,
- 9) Event lain-lain yang bersifat pribadi, contohnya: acara syukuran, pisah sambut, dan perayaan lain yang bersifat pribadi
- 10) Konsultasi mengenai trend baik konsep pernikahan, pakaian pernikahan maupun pernak-pernik pernikahan yang sedang trend saat ini.

B. UKURAN BISNIS

Ukuran Bisnis untuk Penyelenggara Acara atau EO (Event Organizer) *Félicité Event Organizer* termasuk pada Kelompok Usaha Kecil karena usaha ini dimiliki oleh perseorangan dan belum ada campur tangan dari investor lainnya. Serta usaha ini juga dijalankan oleh pemilik langsung.

C. PERALATAN DAN TENAGA KERJA

Peralatan yang digunakan untuk menghasilkan suatu event sesuai antara lain:



- Computer dan LCD Projector untuk melakukan presentasi kepada klien
- Computer dan printer untuk mencetak baik konsep, masukan, ide dan segala hal yang telah disepakati oleh klien
- Handy talky untuk berkoordinasi dengan bagian lain ketika acara berlangsung

Sedangkan tenaga kerja yang dibutuhkan untuk menghasilkan suatu event atau acara, antara lain:

Event Manager

- Event Manager / Project Leader adalah pemimpin project. Bertanggung jawab terhadap kelancaran dan kesuksesan event. Mulai dari perencanaan hingga event selesai. Fungsi ini biasanya lebih mengurus masalah-masalah administrative dan persiapan-persiapan kelengkapan, tentunya harus diambil orang yang memang sudah berpengalaman atau memang sudah di andalkan berbagai event.

Public Relation

- Public Relation bertugas menangani persiapan venue, promosi, perijinan & keamanan, konsumsi, pengadaan perlengkapan, keuangan, kesekretariatan dan sebagainya. Dengan kata lain fungsi ini adalah yang menjalankan fungsi operasional

Talent Officer

- Talent Officer bertugas menangani pekerjaan yang berhubungan dengan talent/ artis/ pengisi acara, mulai dari negosiasi waktu, honor, membuat MOU sampai pada kebutuhan artis saat pentas, transportasi, konsumsi, akomodasi dan lain-lainnya.



- Finance

- © Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
- Finance bertugas menangani segala aspek yang menyangkut keuangan. Menyusun anggaran event dengan memperhatikan semua aspek pelaksanaan event, membuat perkiraan kelancaran arus dana, membuat laporan pengeluaran dana beserta tanggal jatuh tempo, dan mempersiapkan tagihan dan pembayaran.

Selain beberapa orang penting diatas, maka setiap orang tersebut membawahi beberapa krew yang berjumlah 3 orang yang kesemuanya merupakan tenaga part time.

D. LATAR BELAKANG PEMILIK

Felly Febrina Witanto yang lahir di Jakarta, 10 Februari, 23 tahun yang lalu berasal dari keluarga yang memang Berwirausaha, oleh sebab itu Penulis di ajarkan bagaimana menjadi seorang wirausaha dan sebelumnya penulis diberikan kesempatan oleh orang tuanya untuk membantu menjalankan usaha keluarganya yang bergerak di bidang angkutan. Saat penulis menjalankan usaha keluarganya pada saat itu penulis sedang menjalani kuliah di Kwik Kian Gie School of Business angkatan 2009, dan mengambil jurusan Ilmu Administrasi Bisnis.

Penulis memilih Kwik Kian Gie School of Business karena melihat pemilik yang merupakan seorang wirausahawan yaitu Bp. Kwik Kian Gie. Penulis pun tidak menyesal telah memilih KKG-SoB.

Dan pada saat ini penulis sedang membuat tugas akhis “ Bisnis Plan: *Félicité Event Organizer* “. Penulis memilih Jasa Organizer ini karena melihat

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.



banyaknya peluang pada jasa ini. Karena melihat bahwa penduduk di Jakarta

C sangat minim waktu untuk merancang suatu acara karena kesibukan yang sangat padat.

PERENCANAAN DAN JASA OPERASIONAL

A Deskripsi Rencana Operasional

Sebelum memulai bisnis Félicité Event Organizer, maka penulis selaku pemilik bisnis akan mendeskripsikan rencana operasi sebagai berikut:

1. Melakukan Perhitungan Bisnis

Sebelum menjalankan sebuah bisnis perlu untuk menghitung berapa jumlah dana yang diperlukan sebagai modal untuk menjalankan bisnis tersebut, maka Félicité Event Organizer akan melakukan perhitungan bisnis agar mendapat keuntungan dengan jumlah modal sebesar Rp 200.000.000,-

2. Mensurvei Lokasi

Mencari lokasi strategis yang sesuai dengan pangsa pasar. Lokasi ini harus mudah dijangkau oleh kedua pihak yaitu konsumen dan karyawan Félicité Event Organizer.

3. Menyewa Ruko Sebagai Tempat Usaha

Jika lokasi sudah ditentukan, maka pemilik akan menyewa salah satu ruko yang berada di pinggir jalan sehingga mudah dilihat dan ditemukan oleh masyarakat atau calon klien.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



4. Merekrut tenaga kerja

C Jika sudah ada ketetapan lokasi, maka perlu mencari tenaga kerja yang sesuai dengan keperluan. Pencarian dilakukan dengan memasang iklan di koran dan juga mencari melalui teman-teman.

5. Mencari *supplier* peralatan dan perlengkapan bisnis

Sebelum memulai bisnis, ada baiknya membuat perincian mengenai apa saja peralatan dan perlengkapan yang dibutuhkan kemudian mencari *supplier* yang terpercaya dan berkualitas. Pencarian *supplier* dilakukan melalui internet dan juga membandingkan harga dengan *supplier* lokal. Jika sudah ada persetujuan *supplier* yang cocok dengan bisnis, maka akan dilakukan pemesanan

6. Menata Ruko yang disewa

Jika peralatan dan perlengkapan sudah memadai disertai dengan terpenuhinya kebutuhan akan tenaga kerja yang menjalani proses operasional, maka ada baiknya mulai menyusun atau menata ruko yang telah disewa sedemikian rupa agar memudahkan kelancaran proses operasional.

7. Memberikan pelatihan atau *training* kepada karyawan

Jika peralatan dan perlengkapan sudah ada, maka saatnya untuk melatih karyawan agar mereka tahu apa saja pekerjaan yang harus dilakukan dan bagaimana cara melakukannya dengan baik dan benar.

8. Pendaftaran NPWP

Pendaftaran akan dilakukan secara elektronik melalui *website* pajak yang resmi yaitu www.pajak.go.id

9. Mendaftarkan SIUP (Surat Izin Usaha Perorangan)

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.



Prosedur untuk memperoleh SIUP adalah sebagai berikut :

- C** a. Mengajukan permohonan ijin memiliki SIUP dengan mengisi Surat Permohonan Izin (SPI) pada kantor wilayah perindustrian dan perdagangan kabupaten/kotamadya setempat. SPI untuk masing-masing golongan usaha memiliki warna sendiri-sendiri, yaitu: putih (untuk jenis usaha kecil), biru (untuk jenis usaha menengah), dan kuning (untuk jenis usaha besar)

10 Melengkapi dokumen pendukung berupa :

1. pas foto pimpinan/pemilik ukuran 3x4 sebanyak 5 lembar
2. *fotocopy* KTP pemilik
3. *fotocopy* akta pendirian / akta notaris
4. *fotocopy* HO tetap

11 Menyetorkan Uang Janiman (UJ) dan Biaya Administrasi Perizinan (BAP) pada bank yang ditunjuk. Besar setoran menurut jenis usaha adalah sebagai berikut :

1. perusahaan kecil (modal dan kekayaan di bawah 25jt) : UJ = 5jt; BAP = 10jt
2. Perusahaan menengah (modal dan kekayaan (modal dan kekayaan antara 25jt - 100jt) : UJ = 5jt; BAP = 30jt
3. Perusahaan besar (modal dan kekayaan di atas 100jt) : UJ = 70jt; BAP = 60jt

12 Menyerahkan seluruh berkas Surat Permohonan Izin dan persyaratan lain sebagaimana telah disebutkan di atas kepada petugas. Biasanya dalam 7 hari setelah penyerahan, SIUP sudah dapat dimiliki dengan catatan bahwa saat



petugas survey ke lapangan semua data telah sesuai dengan apa yang tertulis

C di Surat Permohonan Izin.

13. SIUP berlaku selama perusahaan masih menjalankan usahanya.

14. Melakukan pemasaran

Pemasaran akan dilakukan dengan menyebar selebaran ke perumahan di daerah rajawali, kemudian juga di media jejaring sosial seperti *facebook* dan *twitter*.

15. Opening

Pembukaan kantor dan operasional akan dilaksanakan pada Januari 2015.

B. Proses Jasa

Kegiatan operasional Félicité Event Organizer dimulai pada saat proses pencarian klien (prospecting), kemudian mengenai tanggal pastinya akan didiskusikan dan sangat bergantung pada permintaan klien kami. Aktivitas operasional puncak Félicité Event Organizer akan terjadi pada H-4 hari dimana kami akan total mengurus acara. Urutan operasional secara garis besar, yaitu:

1. Prospecting (Pencarian Klien)

Dalam tahap ini, kami tidak melakukan prospecting layaknya perusahaan, tetapi kami melakukan promosi terselubung, yaitu pada saat perayaan pesta ulang tahun klien, kami meletakkan kartu nama dan flyer kami, kemudian membangun booth yang memajang tentang Party Organizer (PO) kami. Karena itu calon klien kami sudah mengetahui kemampuan kami dan calon klien yang langsung mendatangi kami. Terkadang ada calon klien meminta kami datang untuk merancang pesta ulang tahun dalam rentang waktu H-1 minggu dan hal itu biasanya tidak kami terima karena kami mengetahui

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



keterbatasan kami dalam bekerja dimana kami tidak sanggup menyelesaikan pekerjaan dalam waktu H-1 minggu.

C

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Prospecting disini lebih diartikan penawaran-penawaran produk kepada calon klien kami. Calon klien yang sudah mendatangi kami akan mendapatkan info lengkap mengenai produk yang kami miliki. Selain itu kami juga memperlihatkan dokumentasi acara-acara yang kami tangani untuk lebih meyakinkan calon klien kami tersebut. Kemudian jika calon klien kami sudah tertarik untuk memakai jasa kami, maka kami akan mengadakan pertemuan lebih lanjut untuk membahas acara yang ingin mereka adakan.

2. Penentuan Konsep Acara

Tahap ini merupakan follow up kami setelah kami berhasil memprospek calon klien kami. Kami melakukan pertemuan langsung dan berdiskusi dengan klien mengenai konsep yang mereka inginkan atau menggunakan konsep-konsep yang sudah kami miliki. Kami juga akan memperkenalkan produk yang menjadi andalan kami yang diminati kaum-kaum muda saat ini yaitu pesta Sweet 17 dengan tema R n B. konsep R n B mengusung gaya hidup seperti di Club diluar negeri dimana dekorasi ballroom akan menjadi seperti kota di Amerika atau seperti suasana di Club. Kemudian pengisi acaranya adalah penyanyi rap atau DJ yang memutar music yang mempunyai beat kencang sehingga tamu kami bisa menari. Jika klien kami tidak tertarik maka klien kami bisa mengajukan konsep yang diinginkan tersebut dan tugas kami adalah merealisasikan semua keinginan tersebut. Tetapi kami membutuhkan input untuk mengetahui keinginan-keinginan klien kami, karena itu kami akan mengajukan beberapa pertanyaan sebagai input data kami seperti:

- Konsep apa yang akan dipakai

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



- Bintang tamu yang akan diinginkan
- Warna dominan yang akan digunakan, dll

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

Jawaban pertanyaan diatas, menjadi garis besar konsep acara kasar secara keseluruhan yang diinginkan klien kami, seperti tempat pelaksanaan, makanan dan minuman, dekorasi, pengisi acara bahkan sampai dengan dress code yang diinginkan.

Setelah kami menerima seluruh keinginan klien tersebut, kami mencari data mengenai perkiraan biaya tempat, dekorasi, pengisi acara, makanan dan minuman serta hal lainnya dengan cara survey. Setelah itu kami akan melakukan rapat lagi dengan orang tua klien kami karena disini merekalah yang menjadi decision makernya.

Dalam pertemuan kedua ini, mungkin terjadi tawar-menawar antara harga yang kami tawarkan dengan kemampuan beli mereka serta permintaan pribadi klien kami seperti permintaan tempat sesuai dengan keinginan mereka (biasanya ballroom hotel), permintaan band dan sebagainya. Klien biasanya mempunyai banyak permintaan dikarenakan ada berbagai pihak yang ikut memberikan masukan sehingga klien mempunyai banyak pilihan. Biasanya yang mempunyai andil adalah: sahabat klien, pacar klien, dan orang tua klien yang terkadang lebih menginginkan pesta yang lebih besar dibandingkan kliennya sendiri. Dalam hal ini kami tidak membahas pengerjaan secara paket karena mayoritas klien kami tidak membatasi budget pesta. Kemudian keunggulan kami adalah kami memiliki hubungan baik dengan para pengelola tempat, manajemen artis dan band, catering serta sumber daya manusia yang memiliki kemampuan untuk mendekorasi tempat dengan baik

3. Syarat Pembayaran

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 menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Setelah mendapatkan kepastian dari klien kami, barulah kami mengerjakan beberapa hal sebagai persiapan seperti: venue, undangan, sketsa stage, pemilihan menu makanan, pemilihan peralatan dan perlengkapan seperti: sound system dan peralatan music, serta beberapa hal lainnya. Selain itu juga ada beberapa hal yang harus kita sepakati bersama seperti system pembayaran. System pembayaran yang kami sediakan adalah dimana pembayaran dilakukan secara bertahap sebanyak 3 kali, dimana pelunasannya harus dilakukan pada H-1 minggu. Dan biasanya untuk setiap acara kami meminta pembayaran dimuka atau down payment sebanyak 30% dari total biaya yang telah disepakati.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

4. Pembagian Undangan dan Penyelesaian Pekerjaan

Pembagian undangan tergantung kepada klien, namun biasanya pada H-7, dank klien tersebut yang nanti akan membagikan undangan yang berisikan tempat, waktu kegiatan sampai dengan dress code, karena kebanyakan para tamu undangan merupakan teman sekolah klien kami. Kemudian pada tahap ini juga dilakukan beberapa kegiatan seperti: pelunasan venue, pengecekan ulang sound system, serta lighting dan dekorasi, yang biasanya juga dilakukan pada H-1. Pada intinya, pada H-1 ini semua panitia melakukan pengecekan sekali lagi untuk mempersiapkan segala sesuatunya berdasarkan job description masing-masing, termasuk perekrutan tambahan personil yang dirasa perlu untuk membantu pekerjaannya.

Bagian atau divisi yang paling sibuk dalam H-3 minggu ini adalah divisi artist yang mengurus pengisi acara pesta yaitu artis dan band. Karena terkadang artis atau band yang kita atau klien inginkan mungkin sudah dibooking oleh organizer lain, itulah sebabnya divisi ini harus cepat melakukan kontrak

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



dengan manajer artis atau band yang kita atau klien inginkan agar dapat mengisi acara yang kita adakan. Namun biasanya hal ini tidak menyulitkan kami, karena kami sudah memiliki hubungan kerja sama dengan beberapa manajemen artis. Intinya, harga yang kami dapatkan bisa kita tekan serendah mungkin, karena biasanya kami akan berhubungan langsung dengan artis atau band tersebut atau langsung melakukan kontak dengan manajer mereka tanpa melalui perantara.

5. General Rehearsal (GR)

General Rehearsal atau GR akan diadakan 7 jam sebelum acara. GR ini lebih diartikan pada pertemuan antara pihak kami dengan pihak klien dimana kami akan mendengarkan komentar akhir dari klien. Jikalau ada perubahan-perubahan yang diinginkan klien atau orang tua klien masih dapat kami rubah lagi sesuai keinginan klien. Perubahan-perubahan dapat dilakukan dalam H-7 jam tersebut karena ada beberapa dekorasi yang kami buat cadangannya sehingga kami dapat membuat dekorasi yang baru dengan cepat. Namun cadangan yang kami buat hanya 2 saja, jika cadangan tersebut telah habis, maka klien harus memilih dekorasi yang sudah ada saja.

6. Rapat Evaluasi

Satu hari setelah acara, kami akan melakukan rapat evaluasi mengenai keseluruhan acara tersebut. Hal-hal yang dibahas dalam rapat adalah komentar dari klien dan para tamu undangan mengenai acara pesta, kemudian masukan dari anggota-anggota kami selama acara, apa yang telah sesuai sampai yang melenceng dari perencanaan dan apa hambatan atau kendala yang dihadapi. Hal ini dibutuhkan sebagai pedoman kami agar tidak melakukan kesalahan yang sama serta memperbaiki kinerja kami untuk acara-acara mendatang.

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Setelah sukses menangani klien tersebut, kami tidak lupa mengirimkan kartu

ucapan ulang tahun dan buket bunga saat perayaan ulang tahun klien tersebut.

Selain itu, karena kami telah memiliki situs sendiri, maka kami akan meng”add” klien kami, kemudian mengirimkan testimonial mengenai pesta yang kemarin. Selain itu kami masih menjaga tali komunikasi yang baik dengan klien tersebut dengan menghubungi mereka setelah hari H dan mengucapkan terima kasih karena telah memakai jasa kami.

Alur Jasa

Karena produk yang kami hasilkan adalah jasa, maka alur jasa yang dihasilkan sangat berkaitan erat dengan produk yang kita hasilkan, dan secara garis besar alur jasa dapat digambarkan dan dideskripsikan sebagai berikut:

GAMBAR 4.1

Alur Jasa

Félicité Event Organizer:



Sumber: Data olahan Félicité Event Organizer

Dari gambar diatas, maka dapat dideskripsikan sebagai berikut:



- a) Melakukan prospecting dengan calon klien (untuk waktu tidak dapat ditentukan)
- b) Menentukan konsep acara dan pertemuan dengan orang tua calon klien
- c) H-1 Bulan menerima pembayaran awal atau downpayment sebesar 30% dari total anggaran
- d) H-3 Minggu, memilih tempat dan pengisi acara (MC, Venue, Tema) untuk menunjang terselenggaranya acara.
- e) H-2 Minggu, menerima pembayaran kedua sebesar 30%
- f) H-2 Minggu, melakukan pengecekan persiapan acara.
- g) H-1 Minggu menerima pelunasan pembayaran sebesar 40% sekaligus menerbitkan atau menyerahkan undangan kepada calon klien
- h) H-1 hari seluruh panitia melakukan pengecekan seluruh persiapan masing-masing divisi sesuai dengan daftar pekerjaannya masing-masing / melakukan General Rehearsal (GR).
- i) Acara berjalan dengan lancar sesuai dengan yang di harapkan.

D. Nama Pemasok

Untuk melakukan atau mewujudkan suatu event atau kegiatan, maka Félicité Event Organizer telah memiliki hubungan dengan beberapa pemasok, diantaranya:

Gambar 4.2

Pemasok untuk Félicité Event Organizer:

Jenis Supplier	Nama Supplier	Alamat Supplier	Telephone
<ul style="list-style-type: none"> • Tempat Penyelenggaraan 	Club Kelapa Gading	Jl Boulevard Raya. Kelapa Gading Permai B1 KGC. Jakarta Utara 14240 DKI Jakarta	(021) 45879364, 45879372

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



<ul style="list-style-type: none">• Artis Agency	Tulus	@tulusm	Ririe Cholid; (+6287821127502)
<ul style="list-style-type: none">• Kontraktor Audiovisual	Anaravy Sound Lighting	Jl. Raya Kelapa Gading Permai J1/10 Kelapa Gading, Jakarta Utara 14240	(021) 30108123 - Email: anavry@indosat.net.id

Sumber: Lampiran 12

E-Teknologi

Perkembangan teknologi dan informasi yang begitu cepat yang terjadi pada awal abad ke-21 menjadi pemain penting dalam perkembangan Event Organizer kedepan. Perkembangan teknologi informasi tersebut khususnya internet membuat dunia tampak semakin tidak memiliki jarak. Masalahnya kemudian adalah bagaimana perusahaan penyelenggara acara memanfaatkan perkembangan ini untuk menciptakan efisiensi dan efektivitas kegiatannya?

Ada beberapa contoh aplikasi penggunaan teknologi informasi dalam hubungannya dengan pelaksanaan sebuah event, yaitu:

- a) E-Participants Management (Manajemen Partisipan), yang memungkinkan panitia dapat mengelola seluruh partisipan secara online dalam database yang terpusat setiap waktu dan setiap tempat.
- b) Online Marketing (Pemasaran Online), yang bertujuan untuk memberi dukungan mass-e-mail atau pesan SMS untuk memelihara kontak dengan partisipan
- c) E-Registration (Pendaftaran Online), yaitu akses yang lebih mudah dengan pengisian form yang lebih mudah dan cepat sehingga data dapat terkirim ke pusat database sesaat setelah pendaftaran selesai

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



d) E-Payment (Pembayaran Online), yaitu akses yang memiliki kegunaan untuk melakukan Online Payment dengan credit card

e) Website PCO, yaitu website yang bertujuan untuk maksud-maksud marketing perusahaan, yang pada umumnya berisi informasi mengenai profil perusahaan, service, pengalaman (event yang pernah diselenggarakan dan yang akan datang, testimonial, alamat kontak, dan lain-lain)

Bagi Félicité Event Organizersendiri, kemajuan teknologi informasi tersebut tidak semuanya dapat digunakan hal ini mengingat tenaga, waktu dan juga izin yang memakan waktu dan biaya sehingga kami hanya menggunakan beberapa saja yaitu: Online Marketing dan Website.

Online Marketing akan memungkinkan klien untuk memberikan masukan dan saran baik melalui email maupun SMS, serta komunikasi lainnya

Sementara Website kami gunakan untuk melakukan pemasaran baik yang berbentuk paket ataupun yang sesuai dengan kemauan calon klien, serta program-program promosi yang sedang berlangsung saat ini.

PERENCANAAN PEMASARAN

A. Harga

Untuk masalah harga, kami memilih untuk memaksimalkan laba, namun kami masih memberikan fleksibilitas dengan cara menyesuaikan dengan kemampuan serta kemauan para klien kami. Jika mereka menginginkan konsep yang mewah disertai dengan dekorasi yang megah serta artis yang mahal, maka harga untuk melaksanakannya pun akan membengkak, akan tetapi jika klien menginginkan konsep yang tidak terlalu mewah (sederhana) akan tetapi tetap



bagus, maka klien tinggal memilih paket-paket yang sudah kami sediakan dimana harga-harga tersebut sudah kami tekan sedemikian murah. Semua hal yang berkaitan dengan harga, berkorelasi dengan fee lokasi, artis fee, konsep, biaya dekorasi sampai dengan menu makanan yang diminta oleh klien

Pada umumnya, harga yang dikenakan kepada klien berkisar antara Rp. 5.000.000 s/d Rp. 10.000.000, tergantung dari hal-hal yang telah disebutkan diatas. Namun range tersebut diatas, tidak termasuk harga penyewaan tempat. Harga tersebut adalah asumsi apabila konsumen memakai jasa kami dan sudah termasuk biaya fee untuk Félicité Event Organizer. Paket yang di dapat adalah: Fotografi, Dekorasi, dan Mc. Apabila konsumen ingin ada penambahan yang lainnya, maka akan dikenakan biaya tambahan sesuai dengan ketentuan.

B. Distribusi

Distribusi atau jaringan marketing adalah seperangkat organisasi saling tergantung yang membantu suatu produk atau jasa tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen pengguna atau bisnis (Kotler dan Amstrong, 2012:365)

Dalam mendistribusikan jasa yang kita hasilkan, ada 2 (dua) hal yang perlu kita perhatikan, yaitu: lokasi dan saluran distribusi

D. Lokasi

Lokasi yaitu keputusan yang dibuat perusahaan berkaitan dengan dimana operasi dan stafnya akan ditempatkan. Pentingnya lokasi bagi perusahaan jasa tergantung dari jenis dan derajat interaksi yang terlibat. Untuk penentuan lokasi ini, perusahaan perlu melihat jenis interaksi konsumen dan jasa yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



disediakan. Ada 3 (tiga) jenis interaksi antara penyedia jasa dan konsumen,

Cyaitu:

- a) Konsumen mendatangi penyedia jasa, dalam hal ini konsumen harus mendapatkan kemudahan akses dan melihat langsung kondisi perusahaan, sehingga dalam hal ini lokasi menjadi aspek yang sangat penting. Contoh: lembaga pendidikan, rumah sakit, bioskop dan lain-lain
- b) Penyedia jasa yang mendatangi konsumen, dalam hal ini penyedia jasa tidak leluasa pergi kepada konsumen karena penyediaan jasa harus didahului panggilan konsumen, dalam hal ini lokasi menjadi tidak terlalu penting untuk dipertimbangkan. Contoh: cleaning service, reparasi lift, pembasmi hama, dan lain-lain.
- c) Transaksi Bisnis Jasa dilakukan melalui “Kepanjangan Tangan” perusahaan, dalam hal ini bilamana sarana komunikasi dan sura menyurat lebih efisien, serta hanya memerlukan sedikit interaksi fisik tertentu antara penyedia jasa dengan konsumen, sehingga lokasi menjadi tidak relevan lagi untuk dipertimbangkan. Contoh: Mesin ATM.

Dari ketiga jenis interaksi maka kami yakin bahwa kami masuk kepada jenis yang kedua, yaitu penyedia jasa yang mendatangi konsumen sehingga lokasi kantor kami sebetulnya kurang penting. Namun begitu kami akan tetap menempatkan kantor kami yang memiliki kemudahan akses sehingga konsumen pun dapat langsung melihat kondisi perusahaan kami.

Saluran Distribusi

Saluran distribusi mencakup siapa saja yang berpartisipasi dalam menyampaikan jasa. Ada 3 (tiga) partisipan dalam distribusi jasa, yaitu:

- a) Penyedia Jasa

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



b) Perantara (Intermediary)

c) Konsumen

Mengingat dalam penyediaan jasa penyelenggara acara ini sangat sedikit sekali atau bahkan tidak ada perantara, dalam penciptaan dan penyampaiannya kepada konsumen, maka kami memilih saluran distribusi langsung layaknya seperti jasa professional contohnya Akuntan dan jasa konsultan, dimana dalam penyampaian jasa maka kami akan langsung berhadapan dengan konsumen.

C. Promosi

Promosi merupakan salah satu variable dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk jasa. Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya.

Secara garis besar ada beberapa perangkat promosi yang dapat digunakan, antara lain:

- Periklanan, yaitu bentuk komunikasi impersonal (impersonal communication) yang digunakan oleh perusahaan barang atau jasa yang berfungsi untuk membangun kesadaran (awareness) terhadap keberadaan jasa yang ditawarkan.
- Penjualan Perseorangan, yaitu bentuk komunikasi yang berperan lebih luwes karena tenaga penjualan dapat secara langsung menyesuaikan penawaran penjualan dengan kebutuhan dan perilaku masing-masing calon pembeli

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



- Promosi Penjualan, yaitu semua kegiatan yang dimaksudkan untuk meningkatkan arus barang atau jasa dari produsen sampai pada penjualan akhir, dengan menggunakan alat antara lain: brosur, lembar informasi dan lain-lain
- Hubungan Masyarakat (PR), yaitu bentuk komunikasi yang dibangun tidak hanya kepada pelanggan saja, namun juga kepada pemasok dan penyalur, dan kumpulan public yang lebih besar
- Informasi dari Mulut ke Mulut, yaitu bentuk komunikasi yang bentuk diantara pelanggan yang telah merasakan manfaat kepada pelanggan lain yang belum dan atau ingin memiliki barang atau jasa tersebut

D. Ramalan Penjualan

Menurut Kotler dan Keller (2009:154),

“Ramalan penjualan digunakan oleh departemen keuangan untuk menghimpun kas yang dibutuhkan untuk investasi dan operasi; oleh bagian produksi digunakan untuk menetapkan tingkat kapasitas dan produksi; oleh departemen pembelian untuk memperoleh jumlah perlengkapan yang tepat; oleh bagian sumber daya manusia untuk mempekerjakan jumlah pekerja yang dibutuhkan. Bagian pemasaran bertanggungjawab untuk mempersiapkan ramalan penjualan. Bila perkiraannya ternyata jauh dari kenyataan, maka perusahaan akan menanggung beban kelebihan kapasitas dan persediaan atau persediaan barang yang tidak memadai. Ramalan penjualan didasarkan pada estimasi permintaan.”

Ramalan penjualan pada *Félicité Event Organizer* pada tahun 2015 adalah sebesar Rp. 1,790,000,000; dengan total *Event* sebanyak 251. Dan diasumsikan bahwa nilai penjualan akan ada kenaikan, dikarenakan akan ada penambahan jumlah tenaga kerja dan meningkatnya jumlah *Event*.

E. Pengendalian Pemasaran

Pjilip Kotler (2012:80) menyatakan bahwa kendali pemasaran (*Marketing Control*) “Merupakan proses mengukur dan mengevaluasi hasil strategi dan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



rencana pemasaran serta mengambil tindakan korektif untuk memastikan bahwa tujuan telah tercapai”.

C Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Insitut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Pengendalian pemasaran merupakan tahap terakhir dalam strategi pemasaran. Setelah melakukan perencanaan, pengorganisasian, dan pelaksanaan atau pengimplementasian strategi pemasaran, selanjutnya dilakukan evaluasi atau pengendalian terhadap strategi-strategi pemasaran tersebut. Pengendalian pemasaran ini dilakukan dengan mengamati, memonitori, mengecek, dan membandingkan kinerja pemasaran dengan strategi-strategi pemasaran yang telah kita buat sebelumnya. Sehingga dapat diartikan bahwa pengendalian pemasaran adalah usaha mengoreksi dan selanjutnya memberi petunjuk kepada pemasar dalam melaksanakan strategi pemasaran agar pemasar selalu bertindak sesuai dengan yang telah direncanakan, sehingga dapat menghasilkan hasil yang optimal. Jika dalam pengevaluasian ditemukan penyimpangan-penyimpangan, maka pemasar perlu menemukan dan menyiapkan solusi atau rencana-rencana cadangan untuk mengatasi hasil yang menyimpang tersebut.

Langkah-langkah dalam pengendalian pemasaran, yaitu:

1. Menentukan standar yang dilakukan bersamaan ketika proses perencanaan strategi pemasaran.
2. Supervisi kegiatan atau pemeriksaan.
3. Mengukur kinerja
4. Membandingkan kinerja dengan standar.
5. Menemukan alasan atau penyebab penyimpangan.
6. Melakukan tindakan koreksi.

PERENCANAAN ORGANISASI

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



A. Bentuk Kepemilikan

Félicité Event Organizer merupakan perusahaan perorangan atau individu karena modal usaha berasal dari modal pemilik sendiri yaitu Felly (Penulis). Keuntungan penjualan atau laba yang diperoleh berasal dari pendapatan usaha setelah dikurangi berbagai biaya-biaya kegiatan operasional usaha. Tidak terdapat pembagian keuntungan kepada pihak lain dan pengoperasian perusahaan sepenuhnya dikendalikan oleh pemilik. Selain itu segala resiko dan tanggung jawab di tanggung oleh pemilik sendiri.

B. Struktur Organisasi

Félicité Event Organizer menggunakan organisasi garis untuk menggambarkan struktur organisasi perusahaan. Struktur organisasi Félicité Event Organizer adalah:

Tabel 6.1
Sedangkan untuk person in charge dan juga tugas masing-masing sebagai berikut:

Posisi/ Jabatan	Tugas dan Tanggung Jawab
<i>Event Manager</i>	Memimpin berjalannya proyek/event dan bertanggung jawab atas kelancaran dan kesuksesan event mulai dari perencanaan hingga event selesai
<i>Public Relation</i>	Menangani persiapan venue, promosi, perijinan, konsumsi, pengadaan perlengkapan, kesekretariatan dsb. Dengan kata lain fungsi ini adalah yang menjalankan fungsi operasional.
<i>Finance</i>	Menangani permasalahan keuangan perusahaan, analisa perusahaan seperti pembuatan laporan keuangan. Bertanggung jawab terhadap perencanaan dan kebijakan dibidang keuangan
<i>Talent Officer</i>	Menangani pekerjaan yang berhubungan dengan talents/artis/pengisi acara, mulai dari negosiasi waktu, honor, membuat MOU sampai pada kebutuhan artis saat pentas, transportasi, konsumsi, akomodasi dan lain – lainnya

Sumber : Félicité Event Organizer

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

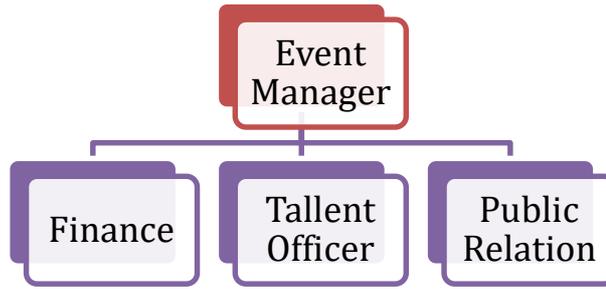
Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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 mengemukakan 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)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Balasan Jasa atau Imbal Jasa

Untuk Félicité Event Organizer sendiri, balas jasa yang diberikan dalam bentuk upah dan system yang digunakan juga adalah Upah Sistem Hasil (Output).

Untuk masing-masing ke-4 posisi yang ada dalam struktur organisasi, akan menerima balas jasa sesuai dengan hasil atau output atau event yang ditangani.

Adapun besaran balas jasa atau upah yang didapat oleh masing-masing posisi adalah sebagai berikut:

Tabel 6.2
Balasan Jasa Karyawan Félicité Event Organizer (dalam Rupiah)

Tenaga Kerja	2015				2016	2017		2018	2019
	Jumlah Karyawan	Gaji Bulanan	THR	Gaji Tahunan		Jumlah Karyawan	Gaji Tahunan		
Event Manager	1	6,000,000	6,000,000	78,000,000	85,800,000	1	94,380,000	103,818,000	114,199,800
Finance	1	5,000,000	5,000,000	65,000,000	71,500,000	1	78,650,000	86,515,000	95,166,500
Public Relation	1	5,000,000	5,000,000	65,000,000	71,500,000	2	157,300,000	173,030,000	190,333,000
Talent Officer	1	5,000,000	5,000,000	65,000,000	71,500,000	1	78,650,000	86,515,000	95,166,500
Total	4 Orang			273,000,000	300,300,000	5 Orang	408,980,000	449,878,000	494,865,800

*Keterangan: Kenaikan gaji diasumsikan sebesar 10% setiap tahunnya dan pada tahun 2017 penambahan pekerja dibagian Public Relation.

Sumber: Data Olahan 2014

PENILAIAN RESIKO

A. Evaluasi Kelemahan dari Bisnis

Banyak *event* yang diselenggarakan berpotensi menimbulkan risiko. Orang selalu mengidentikkan kata risiko dengan segala sesuatu yang bersifat buruk dan sulit untuk dikendalikan.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Risiko merupakan peluang bisnis yang tepat bagi penyelenggara *event*, karena tanpa adanya risiko maka tidak akan muncul keunggulan bersaing diantara pengelola *event organizer*.

Banyak *event* sukses berawal dari pengelolaan risiko *event* yang baik, tetapi tidak sedikit juga *event* gagal karena tidak dapat mengelola risiko yang timbul pada *event*. Risiko tidak dapat dihilangkan, tetapi harus diminimalisasi tingkatnya atau ditekan pada batas paling rendah dimana *event organizer* dapat mengelolannya.

Jika *event* dapat dikelola secara baik maka risiko tersebut akan menjadi hal yang positif bagi *event* itu sendiri, dan hasil yang didapat oleh *event organizer* karena dapat mengelola risiko yang ditimbulkan oleh *event* antara lain:

1. *Event* yang diselenggarakan akan menjadi sukses
 2. Setiap orang yang terlibat dalam *event* bisa mendapat kenyamanan
 3. *Event Organizer* mendapat reputasi yang baik dimata masyarakat
- Namun sebaliknya bila *event organizer* tidak dapat atau tidak mampu untuk mengelola risiko maka hal yang terjadi adalah:

1. *Event Organizer* kehilangan reputasinya
2. Timbulnya kerugian secara material
3. Hilangnya pendapatan dari *event* tersebut

B. Teknologi-teknologi Baru

Teknologi-teknologi baru khususnya Information Teknologi (IT) dalam dunia bisnis tentulah memiliki peran yang sangat besar dan penting, apalagi dalam bisnis *event organizer*, karena information teknologi selalu dipakai untuk



menunjang bisnis ini baik untuk manajemen maupun dalam proses membuat event, terutama untuk hal-hal berikut ini:

1. Membuat Proposal

Kesan pertama tetap saja harus menjadi perhatian penting yang harus diperhitungkan, dan dengan demikian proposal-proposal yang dibuat hendaklah semenarik mungkin agar terciptanya ketertarikan pihak sponsor atau klien untuk mensponsori atau memakai jasa kita. Dan untuk menunjang atau membuat proposal menjadi menarik, gunakanlah program penunjang contohnya power point, flas, maind map atau lainnya

2. Presentasi

Pada saat presentasi adalah momen yang sangat penting untuk membuat calon klien percaya dan yakin untuk bekerjasama dengan event organizer kita, karena pada momen inilah akan terlihat apakah event organizer kita professional atau tidak, meskipun kemampuan presentasi yang baik juga merupakan hal yang sangat menentukan. Ketika presentasi berlangsung maksimalkanlah kesempatan tersebut dengan didukung dengan kemampuan teknologi yang dimiliki, misalnya dengan menampilkan database yang dimiliki, design yang menarik atau bahkan bisa membuat simulasi acara dengan menggunakan program pendukung seperti 3D Studio Max atau yang lainnya

3. Time table

Dalam membuat time table bisa menggunakan bermacam software, seperti Microsoft Project, Mind Map, Microsoft Excel atau yang lainnya, dan untuk itu semua kemampuan dalam menguasai information teknologi sangatlah menentukan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



4. Data Base

- © Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
- Data base yang lengkap dan baik akan sangat membantu event organizer dalam mengerjakan sebuah project. Dan untuk menyimpan data base tentu saja dengan menggunakan media teknologi yang baik, agar semua data tidak rusak dan bisa digunakan kapanpun

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

5. Report

Banyak event organizer membuat laporan hanya untuk eskternal atau klien, sedangkan laporan internal yang dibuat hanya laporan keuangannya saja, padahal report ini sangat membantu pada saat kita akan membuat event yang sama diwaktu mendatang dan semua itu juga memerlukan kemampuan information teknologi.

6. Internet

Pada era globalisasi saat ini, internet sudah menjadi suatu kebutuhan yang sangat mendasar, karena dengan internet kita bisa mencari apa yang kita butuhkan, baik memulai bekerja, mencari sponsor, calon klien dan lain sebagainya.

Dengan memperhatikan banyaknya manfaat teknologi yang didapat oleh suatu organisasi bisnis, maka event organizer kami juga telah mengadopsi atau melakukan serta memiliki beberapa alat yang dapat digunakan untuk menunjang teknologi yang terkini. Félicité Event Organizer pada awal pembukaannya akan memiliki beberapa notebook, jaringan telepon begitu juga internet, projector, website, camera dan juga alat perekam lainnya yang dapat digunakan untuk menunjang kegiatan suatu event.

C. Rencana Pengendalian

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.



Seperti dijelaskan sebelumnya bahwa risiko tidak dapat dihilangkan, tetapi harus diminimalisasi tingkatnya atau ditekan pada batas paling rendah dimana event organizer dapat mengelolanya

Untuk meminimalisasi risiko tersebut, maka bagi Félicité Event Organizer pada setiap event akan dilakukan kegiatan-kegiatan atau tahapan-tahapan dibawah ini yaitu:

1) Membangun tempat penyelenggaraan:

- Perencanaan dan desain tempat penyelenggaraan
- Pemilihan karyawan yang kompeten
- Penetapan kontraktor yang disewa

2) Memasukan ke area tempat penyelenggaraan:

- Perencanaan pengiriman peralatan yang aman
- Pemasangan peralatan yang akan digunakan dalam event, seperti: lampu, sound system dan peralatan lain yang akan digunakan

3) Penyelenggaraan event:

- Perencanaan strategi keramaian yang akan terjadi saat event berlangsung, dan rencana pengelolaan pengunjung
- Rencana keselamatan setiap orang yang terlibat dalam event
- Rencana strategi dengan bagian kebakaran kota, kesehatan dan keselamatan dan rumah sakit untuk kecelakaan yang mungkin timbul

4) Membongkar peralatan setelah event:

- Kerjasama dengan kontraktor
- Strategi perencanaan untuk membongkar peralatan yang telah digunakan

5) Control setelah event

- Perencanaan untuk mengontrol risiko setelah event selesai
- Perencanaan strategi untuk infrastruktur yang digunakan, misalnya pengelolaan sampah dan limbah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta Milik IBI IKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Selain melakukan tahapan-tahapan diatas, maka sebagai tambahan Félicité Event Organizer pada setiap event juga memiliki checklist kegiatan yang harus dilakukan secara keseluruhan untuk setiap kegiatan yaitu:

Dengan melakukan apa yang telah ditetapkan diatas, maka Félicité Event Organizer dapat memastikan bahwa risiko yang akan ditimbulkan oleh suatu event yang akan diselenggarakan akan seminimal mungkin.

RENCANA KEUANGAN

A. Proforma Income Statement

Proforma Income Statement merupakan suatu laporan yang sistematis tentang penghasilan biaya dan laba rugi yang diperoleh oleh suatu perusahaan selama periode tertentu. Adapun menurut Hisrich (2010:285) Pendapatan Proforma adalah Proyeksi laba bersih yang dikalkulasikan dari proyeksi pendapatan dikurangi proyeksi beban dan biaya. Berikut adalah *Proforma Income Statement* dari Félicité Event Organizer:

Tabel 8.13
Félicité Event Organizer
***Proforma Income Statement* (dalam satuan Rupiah)**

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.



Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019
Pendapatan	1,790,000,000	2,313,000,000	2,685,000,000	3,306,000,000	3,570,000,000
Biaya-Biaya					
Biaya Variabel					
Biaya Vendor	1,288,800,000	1,665,360,000	1,933,200,000	2,380,320,000	2,570,400,000
Total Biaya Variabel	1,288,800,000	1,665,360,000	1,933,200,000	2,380,320,000	2,570,400,000
Laba Kontribusi	501,200,000	647,640,000	751,800,000	925,680,000	999,600,000
Biaya Tetap					
Biaya Sewa Bangunan	80,000,000	88,000,000.0	96,800,000.0	106,480,000.0	117,128,000.0
Biaya Gaji Tenaga Kerja	273,000,000	300,300,000	408,980,000	449,878,000	494,865,800
Biaya Penyusutan Peralatan	7,947,000	7,947,000	7,947,000	7,947,000	7,947,000
Biaya Dekorasi	20,000,000	0	0	0	0
Biaya Internet	3,000,000	3,300,000.0	3,630,000.0	3,993,000.0	4,392,300.0
Biaya Air	3,600,000	3,960,000.0	4,356,000.0	4,791,600.0	5,270,760.0
Biaya Perijinan	5,000,000	0	0	0	0
Biaya Listrik	12,000,000	13,200,000.0	14,520,000.0	15,972,000.0	17,569,200.0
Biaya Pemasaran	9,175,000	6,592,500	7,251,750	7,976,925	8,774,618
Biaya Telepon	6,000,000	6,600,000.0	7,260,000.0	7,986,000.0	8,784,600.0
Biaya Pembelian Perlengkapan	598,000	657,800.0	723,580.0	795,938.0	875,531.8
Total Biaya Tetap	420,320,000	430,557,300	551,468,330	605,820,463	665,607,809
EBT (Earning Before Tax)	80,880,000	217,082,700	200,331,670	319,859,537	333,992,191
Pajak	3,487,000	23,917,405	21,404,751	43,889,884	58,673,048
EAT (Earning After Tax)	77,393,000	193,165,295	178,926,920	275,969,653	275,319,143

Sumber: Lampiran 9

B Cash Flow Projection

Penting bagi perusahaan untuk membuat proyeksi arus kas, hal ini untuk mengetahui apakah perusahaan mengalami keuntungan atau kerugian perusahaan. Laporan arus kas akan berdampak pada neraca pada sisi kas perusahaan pada sisi aktiva. Menurut Hisrich (2010:291) proforma arus kas diperoleh dari perhitungan arus kas yang diproyeksikan dikurangi pembayaran kas yang di proyeksikan.

Table 8.14

Cash Flow Projection Félicité Event Organizer (dalam satuan Rupiah)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Keterangan	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Arus Kas Masuk						
Modal di Setor	200,000,000	-	-	-	-	-
Penerimaan Kas	-	1,790,000,000	2,313,000,000	2,685,000,000	3,306,000,000	3,570,000,000
Total Arus Kas Masuk	200,000,000	1,790,000,000	2,313,000,000	2,685,000,000	3,306,000,000	3,570,000,000
Biaya Vendor	-	1,288,800,000	1,665,360,000	1,933,200,000	2,380,320,000	2,570,400,000
Biaya Sewa Bangunan	80,000,000	88,000,000	96,800,000	106,480,000	117,128,000	128,840,800
Biaya Gaji Tenaga Kerja	-	273,000,000	300,300,000	408,980,000	449,878,000	494,865,800
Biaya Pembelian Peralatan Kantor	44,150,000	-	-	-	-	-
Biaya Dekorasi Bangunan	20,000,000	-	-	-	-	-
Biaya Internet	-	3,000,000	3,300,000	3,630,000	3,993,000	4,392,300
Biaya Air	-	3,600,000	3,960,000	4,356,000	4,791,600	5,270,760
Biaya Perijinan	5,000,000	-	-	-	-	-
Biaya Listrik	-	12,000,000	13,200,000	14,520,000	15,972,000	17,569,200
Biaya Pemasaran	-	9,175,000	6,592,500	7,251,750	7,976,925	8,774,618
Biaya Telepon	-	6,000,000	6,600,000	7,260,000	7,986,000	8,784,600
Biaya Pembelian Perlengkapan	598,000	-	657,800	723,580	795,938	875,532
Pajak	-	3,487,000	23,917,405	21,404,751	43,889,884	58,673,048
Total Arus Kas Keluar	149,748,000	1,687,062,000	2,120,687,705	2,507,806,081	3,032,731,347	3,298,446,657
Arus Kas Bersih	50,252,000	102,938,000	192,312,295	177,193,920	273,268,653	271,553,343
Arus Kas Awal	-	50,252,000	153,190,000	345,502,295	522,696,215	795,964,867
Saldo Kas Akhir	50,252,000	153,190,000	345,502,295	522,696,215	795,964,867	1,067,518,210

Sumber: Lampiran 8

C. Proforma Balance Sheet

Proforma *Balance Sheet* merupakan gambaran posisi keuangan suatu perusahaan pada saat tertentu. Pada umumnya neraca dibuat pada awal atau akhir periode pembukuan perusahaan. Proforma neraca dibuat untuk mengetahui perkembangan perusahaan, baik dari aspek likuiditas, keseimbangan penggunaan modal, maupun komposisi modal termasuk sisa laba dan aktiva yang telah dimiliki. Proforma *Balance Sheet* juga digunakan sebagai dasar pertimbangan cara pembiayaan investasi yang akan datang. Menurut *Hisrich* (2010:292). Proforma *Balance Sheet* merangkum *asset*, kewajiban, dan nilai bersih yang diproyeksi dari perusahaan baru. Aset adalah hal-hal yang dimiliki atau tersedia untuk digunakan dalam operasi perusahaan.

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Kewajiban adalah uang yang diutang dari kreditor sehingga harus ada kewajiban pembayaran. Berikut ini adalah proforma *Balance Sheet* Félicité *Event Organizer* periode tahun 2015 sampai 2019

Table 8.15
Balance Sheet Félicité Event Organizer (dalam satuan Rupiah)

Keterangan	31 Des 2015	31 Des 2016	31 Des 2017	31 Des 2018	31 Des 2019
Aktiva					
Aktiva Lancar					
Kas	153,190,000	345,502,295	522,696,215	795,964,867	1,067,518,210
Sewa Bangunan	88,000,000	96,800,000	106,480,000	117,128,000	128,840,800
Total Aktiva Lancar	241,190,000	442,302,295	629,176,215	913,092,867	1,196,359,010
Aktiva Tetap					
Peralatan Kantor	36,203,000	28,256,000	20,309,000	12,362,000	4,415,000
Penyusutan Peralatan Kantor	7,947,000	7,947,000	7,947,000	7,947,000	7,947,000
Total Aktiva Tetap	36,203,000	28,256,000	20,309,000	12,362,000	4,415,000
Total Aktiva	277,393,000	470,558,295	649,485,215	925,454,867	1,200,774,010
Pasiva					
Modal					
Modal Usaha	200,000,000	200,000,000	200,000,000	200,000,000	200,000,000
Laba di Tahan	77,393,000	193,165,295	178,926,920	275,969,653	275,319,143
Akumulasi Laba Tahun Berjalan	77,393,000	270,558,295	449,485,215	725,454,867	1,000,774,010
Total Pasiva	277,393,000	470,558,295	649,485,215	925,454,867	1,200,774,010
	-	-	-	-	-

Sumber: Lampiran 7

G. Break Even Analysis

Menurut *Hisrich* (2010:294) *Break Even* adalah volume penjualan dimana satu perusahaan tidak memperoleh keuntungan maupun kerugian. Hal ini juga menentukan penjualan minimum yang harus diraih oleh Félicité *Event Organizer* sehingga mencapai BEP. Berikut ini adalah hasil perhitungan analisis BEP pada Félicité *Event Organizer*:

© 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.



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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Tabel 8.16
Break Event Point dari Félicité Event Organizer (dalam satuan Rupiah)

BEP		
Tahun	Fixed Cost	1-(VC/sells)
2015	420,320,000	0.280000000
2016	430,557,300	0.280000000
2017	551,468,330	0.280000000
2018	605,820,463	0.937926754
2019	665,607,809	0.788175047

Sumber: Data Olahan Félicité Event Organizer 2014

Net Present

Present

$$\text{BEP} = \frac{\text{Jumlah Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Jumlah Biaya Variabel}}{\text{Jumlah Penerimaan}}}$$

Value

Net

Value (NPV)

berguna untuk melihat kelayakan investasi berdasarkan *Cash In Flow*.

Apabila hasil perhitungan NPV positif maka investasi tersebut

diterima/layak dijalankan Adelman (2009:308), *Net Present Value*

adalah sebuah mode yang digunakan dalam nilai di masa akan datang

disesuaikan berdasarkan tingkat suku bunga yang berlaku dan dilihat

nilainya pada saat ini. Pada Tabel 8.17 dapat dilihat seberapa besar

nilai arus kas yang akan datang pada saat ini serta kelayakan investasi

yang akan ditanamkan sebagai berikut:

Tabel 8.17
Arus Kas Bersih dari Félicité Event Organizer (dalam satuan Rupiah)

Tahun	EAT	Depresiasi	CIF
2015	77,393,000	7,947,000	85,340,000
2016	193,165,295	7,947,000	201,112,295
2017	178,926,920	7,947,000	186,873,920
2018	275,969,653	7,947,000	283,916,653
2019	275,319,143	7,947,000	283,266,143

Sumber: Lampiran 8



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.

Tabel 8.18
Net Present Value dari Félicité Event Organizer (dalam satuan Rupiah)

Tahun	NPV		PV of CIF
	CIF	DF	
		Bunga Pinjaman 12%	
2015	85,340,000	0.892857143	76,196,428.57
2016	201,112,295	0.797193878	160,325,490.27
2017	186,873,920	0.711780248	133,013,164.73
2018	283,916,653	0.635518078	180,434,165.58
2019	283,266,143	0.567426856	160,732,816.87
	PV of CIF		710,702,066.03
	Initial Investment		200,000,000
	NPV		510,702,066.03

Sumber: Data olahan *Félicité Event Organizer*

NPV sebesar Rp. 510.702.066,- membuktikan bahwa investasi layak untuk dijalankan karena $NPV > 0$.

I. Profitability Index

Profitability Index adalah perbandingan nilai sekarang aliran arus kas masuk pada masa yang akan datang dengan nilai investasi. Menurut *Adelman* (2009:314), rasio yang didapatkan dari perhitungan PI lebih besar dari 1, maka investasi tersebut memiliki nilai yang positif dari NPV. Perhitungan PI adalah sebagai berikut:

$$\text{Indeks Profitabilitas} = \frac{\text{Nilai Investasi Sekarang}}{\text{Modal Awal}}$$

$$\begin{aligned} \text{Index Profitabilitas} &= \text{Rp. } 510.702.006 : \text{Rp. } 200.000.000 \\ &= 2.55351003 > 1, \text{ Layak} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut nilai PI sebesar $2.55351003 > 1$, maka proyek investasi ini layak dijalankan.



J. Paybak Period

Menurut *Hansen dan Mowen* (2009:133), *payback period* adalah waktu yang dibutuhkan suatu perusahaan untuk memperoleh investasi awalnya kembali. Periode pengendalian memberi informasi yang dapat digunakan untuk membantu mengendalikan resiko yang berhubungan dengan ketidakpastian arus kas masa depan, membantu meminimalkan dampak investasi terhadap masalah likuiditas perusahaan, membantu mengendalikan resiko keuangan, membantu mengendalikan pengaruh investasi terhadap ukuran kerja.

Table 8.19
Payback Period Félicité Event Organizer (dalam satuan Rupiah)

Payback Period		
Tahun	Net Cash Flow	Initial (Modal Awal)
2014	0	200000000
2015	85,340,000	114,660,000
2016	201,112,295	(86,452,295)
2017	186,873,920	(273,326,215)
2018	283,916,653	(557,242,867)
2019	283,266,143	(840,509,010)

Sumber: Data Olahan *Félicité Event Organizer* 2014

$$PP = 114.660.000 : 85.340.000 = 1.343566909$$

$$\text{Payback} = 1.343566909 \times 12 \text{ bulan} = 16.12280291$$

$$= 16.12280291 \text{ (1 Tahun 4.12280291 Bulan)}$$

$$= 1 \text{ Tahun} + 4 \text{ Bulan} + (0.12280291 \times 30 \text{ hari})$$

$$= 1 \text{ Tahun} 4 \text{ Bulan} 4 \text{ Hari}$$

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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.



Menurut perhitungan diatas, diperkirakan *Félicité Event Organizer* akan mencapai balik modal dalam waktu 1 Tahun 4 Bulan 4 Hari.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Internal Rate of Return

Menurut (Fuad, et al, 2006:235) “ *Internal Rate of Return* adalah suatu tingkat bunga atau tingkat diskonto, yang menghasilkan NPV suatu investasi sama dengan nol.”

Table 8.20
Internal Rate of Return Félicité Event Organizer (dalam satuan Rupiah)

IRR					
Tahun	CIF	DF	PV of CIF	DF 74%	PV of CIF
Bunga Pinjaman 12%					
2015	85,340,000	0.892857143	76,196,428.57	0.57471264	49,045,977.01
2016	201,112,295	0.797193878	160,325,490.27	0.33029462	66,426,309.62
2017	186,873,920	0.711780248	133,013,164.73	0.1898245	35,473,247.56
2018	283,916,653	0.635518078	180,434,165.58	0.06269801	17,801,009.21
2019	283,266,143	0.567426856	160,732,816.87	0.03603334	10,207,025.02
	PV of CIF		710,702,066.03		178,953,568.42
	Initial Investment		200,000,000		200,000,000
	NPV		510,702,066.03		(21,046,431.58)

Sumber: Data Olahan *Félicité Event Organizer* 2014

Pada penghitungan NPV yang mengasumsikan *discount factor* sebesar 12% memiliki nilai NPV yang positif sebesar Rp. 510.702.066,-. Untuk menentukan seberapa besar IRR maka dibutuhkan NPV yang bernilai 0 yaitu dengan menggunakan *discount factor* sebesar 70%. Dalam perhitungan pada Tabel 8.20 menghasilkan NPV sama dengan nol.

Setelah dilakukan perhitungan dengan menggunakan kedua NPV dan *discount factor* diatas, maka ditemukan besar IRR yang dimiliki *Félicité Event Organizer* yaitu sebesar 74%. Ini menunjukkan bahwa *Félicité Event*

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.



Organizer adalah layak karena IRR lebih besar daripada *Rate of Return* yang dikehendaki yaitu sebesar 12%

REKOMENDASI

Dari yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya, maka penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan, yaitu:

1) Aspek Pemasaran:

Bisnis *Event Organizer* adalah bisnis penyelenggara acara biasanya untuk memperingati hari-hari penting seseorang, dan saat ini penyelenggaraan acara yang paling banyak diminati adalah penyelenggaraan acara hari ulang tahun ke-17. Segmentasi pasar yang dilakukan adalah geografis, (Jakarta Utara), demografis (umur 16 tahun), dan psikologis (hedonism). Harga paket terendah kami adalah Rp. 5.000.000,- dan untuk mengantisipasi adanya inflasi, maka setiap tahun akan ada kenaikan sebesar 10% untuk harga paket kami. Bisnis ini termasuk dalam struktur pasar persaingan sempurna karena siapa saja dan kapan saja bisa menjalankan bisnis tersebut. Oleh karena itulah maka tingkat persaingan untuk bisnis tersebut tergolong sangat tinggi, hal itu juga dikarenakan ukuran pasar yang semakin lama semakin besar sehingga membuat bisnis tersebut sangat potensial untuk digarap

2) Aspek Produksi:

Dalam menciptakan suatu produk, maka kami berdasarkan pesanan, sehingga permasalahan dalam kelebihan produksi tidak akan terjadi, layaknya perusahaan yang bergerak dalam produksi barang. Mesin dan peralatan yang kami gunakan adalah yang terbaru, karena kami mempercayakan supplier-supplier kami untuk selalu memperbaharui teknologinya dalam menciptakan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



suatu acara. Dalam melakukan pemasaran kami juga memakai teknologi

terkini, dimana kami menggunakan website dan pertemanan dengan menggunakan internet.

3 Aspek Manajemen:

Bentuk kepemilikan badan usaha *Félicité Event Organizer* adalah perseorangan, karena untuk memulai usaha tersebut sebagian besar disediakan oleh pemilik dan sebagian lagi dengan kredit bank. Untuk menciptakan suatu event, maka *Félicité Event Organizer* membentuk struktur organisasi yang berfokus pada fungsi. Dalam mengelola usaha tersebut, maka pemilik akan bekerja sama dengan rekan-rekannya secara professional khususnya dalam persiapan penyelenggaraan acara. Untuk merealisasikan target penjualan, maka pada tahun ke-2 *Félicité Event Organizer* akan menambah personel PR (*Public Relation*) untuk dapat menarik klien sebanyak-banyaknya.

4 Aspek Financial/Keuangan:

Untuk memulai bisnis ini, maka dibutuhkan modal awal atau investasi awal sebesar Rp. 200.000.000,-. Dengan hasil penilaian kelayakan investasi menunjukkan bahwa perusahaan layak untuk dijalankan karena nilai NPV positif sebesar Rp. 510.702.066,-. Hasil NPV positif ini menunjukkan hasil investasi lebih besar dari tingkat pengembalian yang diminta. Penilaian investasi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dilakukan dengan menghitung *Profitability Index* yaitu sebesar 2.55351003 dengan kesimpulan layak dijalankan karena nilainya lebih dari satu ($PI > 1$) dan analisis *Internal Rate of Return* (IRR) sebesar 74% lebih dari 12% yang berdasarkan tingkat suku bunga Bank Indonesia. Bisnis ini juga mampu memperoleh investasi awalnya kembali dalam kurun waktu.

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.



DAFTAR PUSTAKA

- David, Fred R. (2011). *Manajemen Strategis: Konsep*. (12th ed, Vol 1). Jakarta: Salemba Empat.
- Dessler, Gary. (2009). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi:10, Jakarta: PT. Indeks.
- Fiad, M., et al (2006). *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Hisrich, Robert D, Michael P. Peter, Dean A. Sheperd (2010), *Entrepreneurship*, Edisi 8, New York: The McGraw-Hill Company, Inc.
- Kotler, Philip. Dan Keller, Kevin Lane. (2009). *Manajemen Pemasaran*. (13th ed., Vol.1). Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip dan Gary Amstrong, 2012. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Noor, Any (2013), *Manajemen Event*, Edisi: Revisi, Bandung: Alfabeta.
- Robbins, P dan Mary Coulter (2010), *Manajemen*, Edisi: 10, Jakarta: Erlangga.
- Umar, Husein (2001), *Studi Kelayakan Bisnis*. Edisi: 3, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

“Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)” sumber:

http://www.depkop.go.id/attachments/article/129/259_KRITERIA_UU_UMKM_Nomor_20_Tahun_2008.pdf (Diakses 20 Juli 2014)

“Fastnet Package” sumber: <http://www.firstmedia.com/page/fastnet-package>

(Diakses 28 Maret 2013)



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

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.