

# “RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA DIGITAL MARKETING HYPHN AGENCY”

## **Dede Suryadi**

Mahasiswa S1 Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis  
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara  
[98dedesuryadi@gmail.com](mailto:98dedesuryadi@gmail.com)

## **Brastoro, Drs., M.M.**

Pembimbing  
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie  
Jl. Yos Sudarso Kav. 87, Sunter – Jakarta Utara  
Telp: (021)65307062 / Fax: 6530 6971

## **ABSTRAK**

Dede Suryadi / 71160119 / 2020 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Digital Marketing Hyphn Agency/ Dosen Pembimbing: Brastoro, Drs.,M.M

Hyphn merupakan bisnis yang bergerak dalam bidang *digital marketing* sebagai pihak ketiga dan pihak eksternal perusahaan yang membutuhkan tim *outsourc*e untuk bagian pemasaran digital seperti branding dan pengolahan sosial media.

Hyphn memiliki visi “menjadi penghubung antara Perusahaan kepada Konsumen dalam penyampaian nilai perusahaan sehingga perusahaan dapat mengembangkan usaha”. Sedangkan misi dari Hyphn adalah :

1. Membangun tim profesional yang masih muda sehingga memiliki kreativitas dan daya yang besar.
2. Melakukan pembelajaran dan riset pasar terus menerus.
3. Mengutamakan kepuasan klien.
4. Melakukan diskusi secara rutin baik tim internal maupun dengan klien demi kemajuan bisnis klien.

Jenis usaha yang ingin dijalankan penulis akan bergerak dalam bidang jasa. Jasa yang ditawarkan oleh Hyphn dapat dikatakan sebagai alat untuk klien dalam menerapkan strategi pemasaran di bidang *digital marketing*. Hyphn Agency akan berfokus dalam bidang *branding* perusahaan. Mulai dari pembuatan logo maupun alat *marketing* lainnya, serta pengolahan sosial media klien sebagai wadah komunikasi antara perusahaan dengan konsumen sehingga terciptalah hubungan yang baik diantara kedua belah pihak.

Sumber Daya Manusia merupakan aspek yang sangat dibutuhkan Hyphn dalam menjalankan bisnis. Hyphn memiliki tenaga kerja berjumlah 6 orang yang terdiri dari *Manager, Staff of Opertational, Staff of Creative, Staff of Administration, Business Development, dan Graphic Designer*

Investasi awal yang dibutuhkan oleh Hyphn adalah sebesar Rp. 269.754.333 yang digunakan untuk kas, peralatan, perlengkapan, pemasaran, renovasi kantor, biaya sewa kantor, dan gaji. Investasi awal ini merupakan modal sendiri dan hibah dari orang tua.

Perkiraan laba rugi selama lima tahun kedepan dari tahun 2021 sampai dengan tahun 2025, Hyphn menghasilkan laba dengan kenaikan yang cukup signifikan setiap tahunnya terutama di tahun kelima. Dilihat dari performa laporan arus kas, arus kas akhir pada tahun pertama bernilai positif diikuti dengan tahun- tahun berikutnya. Hasil perhitungan dengan menggunakan penilaian kelayakan investasi Hyphn menghasilkan NPV sebesar Rp 483.017.706,00 dengan menggunakan tingkat suku bunga kredit sebesar 10,29 %. Jika dilihat dari hasil perhitungan profitability index, Hyphn memiliki PI sebesar 2,790583678 > 1,0. Selain itu, Hyphn memiliki periode pengembalian investasi selama 3 tahun 5 bulan. Dari hasil perhitungan-perhitungan tersebut, dapat disimpulkan bahwa rencana bisnis pendirian usaha Hyphn sangat layak untuk dijalankan.

**Kata Kunci : Rencana Pendirian Usaha, Agensi Digital Marketing**

### ***ABSTRACT***

*Dede Suryadi / 71160119 / 2020 / Business Plan for the establishment of Digital Marketing Hyphn Agency/ Advisor: Brastoro, Drs.,M.M.*

*Hyphn is a business in digital marketing as a third party and also company's external part that requires an outsourced team for digital marketing such as branding and social media processing.*

*Hyphn's vision is "to be a liaison between the Company and the Consumer in the delivery of corporate value so that the company can develop its business". While the mission of Hyphn are:*

- 1. Build a team of professionals who are young so they have great creativity and energy*
- 2. Conduct continuous market learning and research*
- 3. Prioritizing client satisfaction*
- 4. Conduct regular discussions both internal team and clients for the progress of the client's business*

*The type of business the writer wants to run will be engaged in services. The services offered by Hyphn can be said as a tool for clients in implementing marketing strategies in the field of digital marketing. Hyphn Agency will focus on corporate branding. Starting from making logos and other marketing tools, and processing social media clients as a place of communication between the company and consumers to create a good relationship between them.*

*Human Resources is an aspect that is needed by Hyphn in running a business. There are 6 people consisting of Manager, Staff of Opertational, Staff of Creative, Staff of Administration, Business Development, and Graphic Designer*

The initial investment needed by Hyphn is Rp. 269.754.333, which is used for initial cash, equipment costs, supply costs, marketing, office's renovation, and building rental. This initial investment comes from equity and parent grants.

Estimated performance of the income statement over the next five years from 2021 to 2025, Hyphn's profit grow annually significant especially in the fifth year. Based from the performance of the cash flow statement, the final cash flow for the first year is positive and followed by a constant increase in the following year. The results of calculations by appraising the feasibility of investment is feasible by generating NPV amounting to Rp 483.017.706,00 by using the credit rate of 10.29 %. If we look from the calculation of the profitability index, Hyphn has a PI of 2,790583678 > 1,0. In addition, Hyphn has a return period of investment is for 3 years 5 months. From this calculations, it can be concluded that Hyphn business establishment plan is feasible to run.

**Keywords: Business Establishment Plan, Digital Marketing Agency**

## **PENDAHULUAN**

### **Konsep Bisnis**

Hyphn merupakan bisnis yang bergerak dalam bidang *digital marketing* sebagai pihak ketiga dan pihak eksternal perusahaan yang membutuhkan tim *outsorce* untuk bagian pemasaran digital seperti branding dan pengolahan sosial media. Bidang usaha yang ingin dijalankan penulis akan berbentuk perseorangan karena masih tergolong UMKM serta agar lebih mudah dalam mendirikan usaha. Selain itu bisnis ini akan bergerak dalam bidang jasa.

### **Visi dan Misi Perusahaan**

1. Visi : “Menjadi penghubung antara perusahaan kepada konsumen dalam penyampaian nilai perusahaan sehingga perusahaan dapat mengembangkan usaha.”
2. Misi :
  - a. Membangun tim profesional yang masih muda sehingga memiliki kreativitas dan daya yang besar.
  - b. Melakukan pembelajaran dan riset pasar terus menerus.
  - c. Mengutamakan kepuasan klien.
  - d. Melakukan diskusi secara rutin baik tim internal maupun dengan klien demi kemajuan bisnis klien.

### **Peluang Bisnis**

Peluang Hyphn Agency sangat besar karena sebanding lurus dengan kebutuhan para pelaku bisnis lainnya untuk masuk kedalam dunia digital tapi masih terkendala dan tak mampu melakukannya sendiri. Selain itu perkembangan dunia internet dan digital juga berkembang pesat sehingga mengharuskan pelaku bisnis untuk masuk dunia digital.

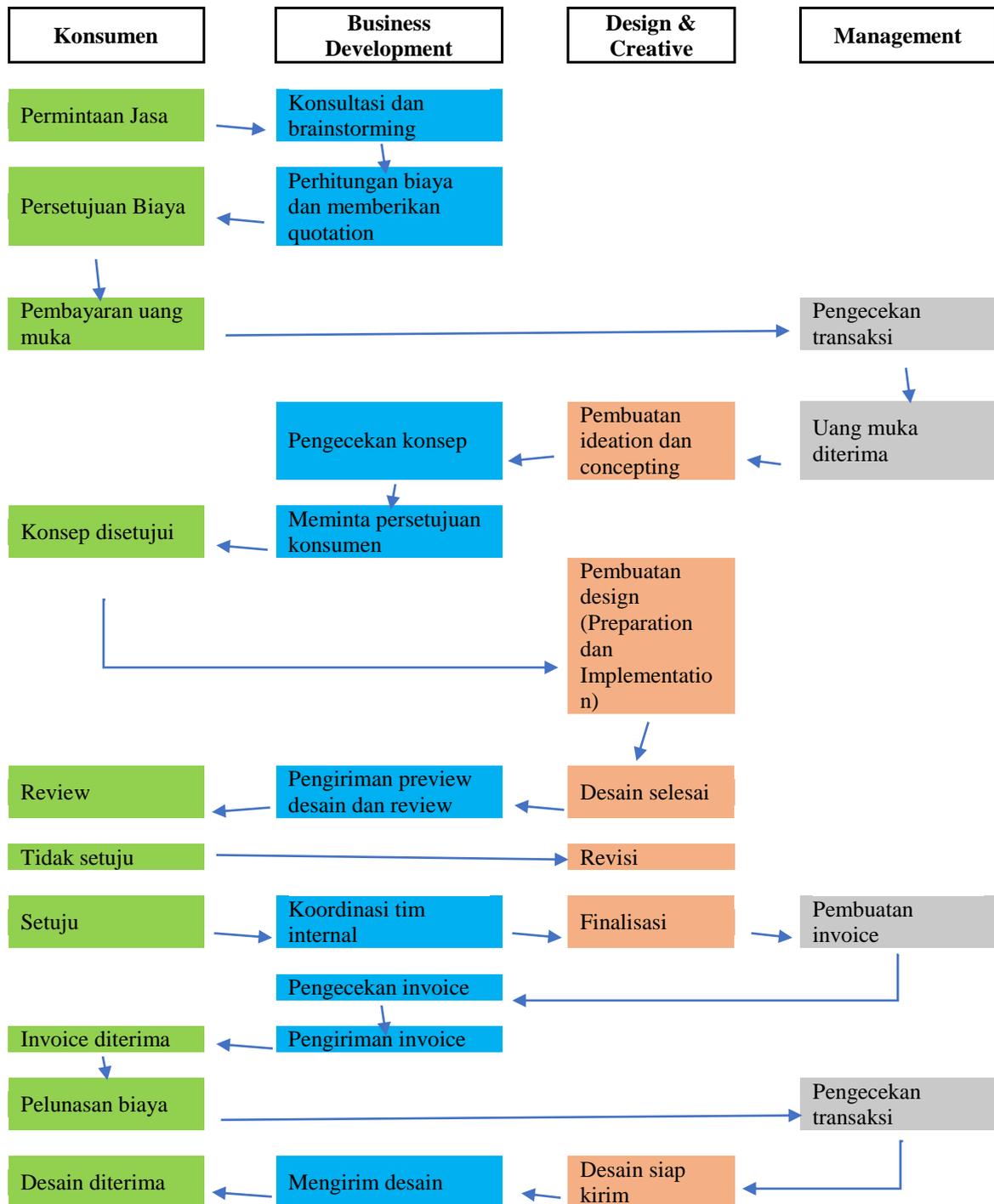
### **Kebutuhan Dana**

Kebutuhan dana yang diperlukan penulis untuk membangun bisnis ini sebesar Rp 269.754.333,00 yang berasal dari diri sendiri dengan tabungan yang ada dan tambahan modal dari orang tua penulis.

# RENCANA PRODUK, KEBUTUHAN OPERASIONAL, DAN MANAJEMEN

## Rencana Alur Jasa

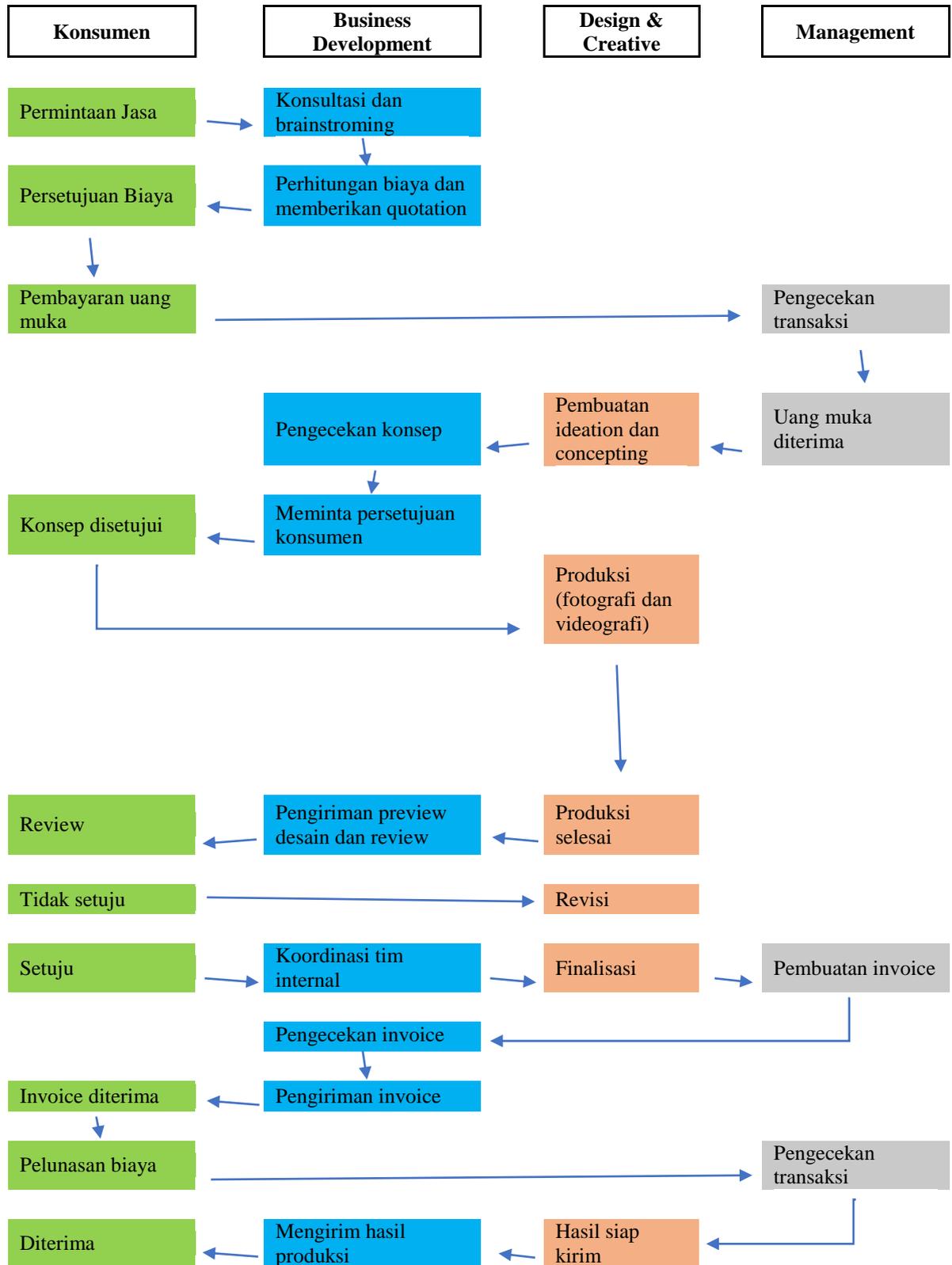
*Flowchart 1*  
*Alur Jasa Branding*





Flowchart 3

Alur Jasa Pendukung



## Rencana Kebutuhan Teknologi dan Peralatan Usaha

Pada era globalisasi ini bisnis harus menggunakan peralatan dengan teknologi terkini agar dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional bisnis yang singkat serta meningkatkan kenyamanan konsumen. Penggunaan teknologi juga mempermudah pengerjaan pebisnis dalam mengawasi dan memantau pertumbuhan usaha agar bisnis dapat bertahan lama suatu perusahaan harus mengikuti perkembangan teknologi yang ada. Berikut adalah beberapa teknologi yang digunakan oleh Hyphn Agency :

- a. Smartphone Iphone 6s
- b. Ipad 2
- c. Macbook Pro 2018
- d. Kamera Canon EOS 650d
- e. *Lighting* dan *Standing Lighting*
- f. *Tripod* dan *Stabilizer*
- g. *Router*
- h. Printer
- i. 1 set *Personal Computer (PC)*

## STRATEGI BISNIS

### Pemasaran

Strategi pemasaran yang akan dilakukan oleh Hyphn adalah melalui media sosial, periklanan, penjualan personal, dan penjualan langsung. Hyphn akan memanfaatkan sosial media secara maksimal melalui Instagram serta membangun website sendiri. Selain itu, Hyphn menggunakan aplikasi WhatsApp sebagai sarana komunikasi dengan konsumen. Dalam setiap bulan, Hyphn akan membuat budget promosi untuk Facebook Ads dan SEO sebesar Rp 1.000.000,00. Hyphn akan memanfaatkan koneksi yang ada dari para konsumen terdahulu dan Hyphn akan melakukan pemasaran dengan cara paling sederhana yaitu menawarkan para pemilik bisnis.

### Rencana Organisasi

Hyphn Agency merupakan usaha yang menggunakan simple structure atau struktur sederhana sebagai struktur organisasi usaha.

1. Kebutuhan Tenaga Kerja
  - a. Manager : 1
  - b. Staff of Operation : 1
  - c. Staff of Creative : 1
  - d. Staff of Administration : 1
  - e. Business Development : 1
  - f. Graphic Designer : 1

Hyphn Agency membutuhkan 6 orang karyawan dengan waktu kerja full time. Posisi pemilik saat ini merangkap menjadi manajer sehingga kebutuhan karyawan menjadi 5 orang.

2. Gaji Pokok
  - a. Manager : Rp 6.000.000
  - b. Staff of Operation : Rp 5.000.000
  - c. Staff of Creative : Rp 6.000.000
  - d. Staff of Administration : Rp 4.800.000
  - e. Business Development : Rp 4.300.000
  - f. Graphic Designer : Rp 4.300.000

## Keuangan

Perkiraan laba rugi selama lima tahun kedepan dari tahun 2021 sampai dengan tahun 2025, Hyphn menghasilkan laba dengan kenaikan yang cukup signifikan setiap tahunnya terutama di tahun kelima. Dilihat dari performa laporan arus kas, arus kas akhir pada tahun pertama bernilai positif diikuti dengan tahun-tahun berikutnya. Hasil perhitungan dengan menggunakan penilaian kelayakan investasi Hyphn menghasilkan NPV sebesar Rp 483.017.706,00 dengan menggunakan tingkat suku bunga kredit sebesar 10,29 %. Jika dilihat dari hasil perhitungan profitability index, Hyphn memiliki PI sebesar 2,790583678 > 1,0. Selain itu, Hyphn memiliki periode pengembalian investasi selama 3 tahun 5 bulan. Dari hasil perhitungan-perhitungan tersebut, dapat disimpulkan bahwa Hyphn memiliki kelayakan keuangan.

## Pengendalian Resiko

### 1. Munculnya pesaing baru

Dalam mengantisipasi risiko munculnya pesaing baru, Hyphn akan terus melakukan evaluasi dan inovasi dan menganalisa apa yang menjadi kelebihan pendatang baru, apa yang dapat dimodifikasi dari keunggulan mereka, menganalisa tren, memperkuat *value* perusahaan, memperkuat brand image, dan mencari keunikan-keunikan baru yang akan menjadi keunikan bisnis Hyphn.

### 2. Pembatasan internet

Pembatasan internet merupakan risiko yang sebenarnya sulit untuk diantisipasi secara maksimal. Beberapa hal yang dapat dilakukan Hyphn dalam mengantisipasi risiko ini adalah dengan menggunakan provider yang berkualitas dan memiliki beberapa provider cadangan seperti memiliki beberapa jenis provider internet pada *smartphone* dan Ipad 2 yang dimiliki Hyphn sehingga dapat dijadikan modem pengganti jika internet kabel sedang bermasalah.

### 3. Serangan siber

Untuk mengantisipasi risiko serangan siber, kedepannya diharapkan Hyphn dapat memiliki budget untuk membeli sistem keamanan siber. Selain itu, Hyphn juga dapat mengikuti kebijakan-kebijakan pemerintah terkait keamanan siber.

Antisipasi lainnya yang dapat dilakukan ialah dengan mengutamakan penggunaan internet pribadi atau kantor dan menghindari penggunaan internet di ruang publik untuk meminimalisir pencurian data.

### 4. Pemadaman listrik

Dalam menghadapi pemadaman listrik, Hyphn akan menggunakan budget meeting untuk menjalankan aktivitas bisnis di luar kantor seperti di cafe ataupun mall yang tetap memiliki alur listrik.

## DAFTAR PUSTAKA

### A. Buku Teks :

David, Fred R. (2013), *Strategic Management*, Edisi Ke-14, Global Edition, United States: Pearson Education.

David, Fred R. dan Forest R. (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantages Approach, Concepts, and Cases, Edisi Ke- 16*, Global Edition, Malaysia: Pearson Education.

Heizer, Jay. dan Barry Render. (2015), *Manajemen Operasi: Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan ed 11*, Jakarta: Salemba Empat.

Lupiyoadi, Rambat. (2014), *Manajemen Pemasaran Jasa : Berbasis Kompetensi Edisi 3*, Jakarta: Salemba Empat.

Kotler, Philip. dan Gary Armstrong. (2016), *Principles of Marketing 16<sup>th</sup> Ed*, USA: Pearson Education Limited.

Heizer, Jay. dan Barry Reinder. (2015), *Manajemen Operasi: Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan ed 11*, Jakarta: Salemba Empat.

Robbins, Stephen P. dan Timothy A judge. (2013), *Organizational Behavior 15<sup>th</sup> Edition*, USA: Pearson Education Limited

Gitman, Lawrence J. Chad Z Jutter. (2012), *Managerial Finance*, USA : Prenrice Hall.

## **B. Undang-Undang :**

Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro,

Kecil, dan Menengah (UMKM) Bab I pasal 1. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro,

Kecil, dan Menengah (UMKM) Bab IV pasal 6. Sekretariat Negara. Jakarta.

Republik Indonesia. 2003. Undang-Undang No. 13 tahun 2003 tentang

Ketenagakerjaan, Bab I pasal 1 ayat 30. Sekretariat Negara. Jakarta.

## **C. Sumber Internet :**

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/02/08/berapa-pengguna-media-sosial-indonesia>

<https://biz.kompas.com/read/2017/09/08/095925428/infografik-begini-potensi-6-juta-umkm-jika-berhasil-go-digital>

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/09/09/berapa-pengguna-internet-di-indonesia>

<http://goukm.id/cara-izin-usaha-online/>

<https://www.kompas.com/tren/read/2019/11/05/171751865/daftar-ump-2020-di-15-provinsi-di-indonesia?page=all>