

BAB I

RINGKASAN EKSEKUTIF

1.1 Deskripsi Konsep Bisnis

Andalucia *Party Planner and Decoration* adalah bisnis yang bergerak di bidang jasa penyelenggaraan acara. Bisnis jasa ini dipilih karena dapat dikatakan saat ini bisnis *party planner* merupakan bisnis yang memiliki prospek baik karena usaha ini akan terus berjalan dan bukan sebuah usaha yang hanya diperlukan sewaktu-waktu saja namun akan terus dibutuhkan sepanjang waktu, pemakai jasa *party planner* ini adalah masyarakat menengah keatas perkotaan yang dari waktu ke waktu jumlahnya semakin meningkat.

Kelompok konsumen pemakai jasa *party planner* biasanya mereka yang ingin sesuatu yang praktis dan para konsumen yang tidak memiliki banyak waktu sehingga membutuhkan kepraktisan dalam mengorganisasikan kegiatan pesta ulang tahun dan perayaan-perayaan acara penting. Kelas menengah ke atas di perkotaan lah yang menjadi target pasar dari *usaha party planner*.

Hal yang pertama kali dilihat oleh konsumen dalam bisnis *party planner* ini adalah hasil dekorasi, terutama hasil dekorasi yang unik, kreatif dan beda dengan *party planner* lainnya. Karena hasil dekorasi yang unik dan kreatif lah yang akan menjadikan sebuah *party planner* unggul dan sukses. Barang-barang dekorasi yang digunakan oleh Andalucia adalah barang barang dekorasi berkualitas sangat baik yaitu barang-barang dekorasi yang dibuat di negara Jerman, barang barang dekorasi Andalucia setiap acara nya pun berbeda beda sesuai dengan keinginan konsumen.

Konsep pemesanan dalam bisnis ini adalah sistem pemesanan (*booking system*) via *line official*. Konsep tersebut dibuat karena hanya aplikasi *line official* lah yang mampu dipegang oleh banyak admin sehingga ini dapat memudahkan 3 owner Andalucia untuk membalas pertanyaan pertanyaan yang ditanyakan oleh para konsumen Andalucia. Dengan adanya sistem pemesanan (*booking system*) via *line official* membuat konsumen menunggu lama apabila ingin bertanya tentang dekorasi Andalucia ataupun untuk memesan jasa Andalucia, inipun yang menjadikan Andalucia unggul dari *party planner* lainnya karena *line official* Andalucia beroperasi selama 24 jam dari hari senin hingga hari minggu.

Target pasar yang akan dituju adalah masyarakat kelas menengah keatas terutama pasangan muda yang baru menikah, Seperti yang di sebutkan di situs Qerja.com yang dihimpun dari pertengahan 2015 sampai Februari 2016 dengan menggunakan tingkat signifikansi 95% untuk penggunaan perbedaan untuk setiap kelompok, bahwa rata rata gaji karyawan yang sudah menikah dengan umur *fresh graduate* atau sekitar umur 21-22 tahun, gajinya lebih besar 58% daripada yang belum menikah, rata rata pria yang sudah bekerja dengan umur *fresh graduate* dan juga status nya sudah menikah gaji nya lebih besar 64% daripada pria bekerja yang masih *single*, dan juga wanita yang sudah bekerja dengan umur *fresh graduate* dengan status sudah menikah gaji nya lebih besar 29% daripada wanita bekerja yang masih *single*.

Hal ini dapat memperkuat tingkat pembelian paket dekorasi pada pilihan pasar spesifik yang Andalucia tuju yaitu masyarakat Indonesia yang baru menikah muda. Pasangan yang baru menikah muda juga cenderung menginginkan perayaan-perayaan yang lebih meriah seperti contoh nya perayaan *anniversary* pernikahan 1 tahun, perayaan ulang tahun pasangannya, perayaan *honeymoon* yang romantis, dan

juga perayaan *babymoon* yang romantis, paket – paket dekorasi ini sering dipilih oleh pasangan muda yang baru menikah sekitar umur 20 tahun hingga 30 tahunan, perayaan – perayaan seperti ini sangat jarang dipilih oleh pasangan yang sudah berumur di atas 35 tahun dikarenakan dengan umur yang memang sudah tidak muda lagi mereka cenderung lebih mementingkan hal – hal yang bersifat jangka panjang bukan hanya hiburan yang bersifat sementara saja.

Untuk mempublikasikan Andalucia perusahaan menggunakan promosi di dunia maya (*on-line*). Publikasi di dunia maya (*on-line*) dengan cara mengupload hasil foto foto dari dekorasi yang sudah pernah dibuat di dalam *instagram* Andalucia, dan juga mengupload hasil-hasil foto dekorasi Andalucia di dalam *instagram* pemilik Andalucia masing-masing.

Berdasarkan perhitungan untuk kelayakan investasi, Andalucia memiliki perkiraan penjualan dalam 3 tahun yaitu pada tahun 2016 – 2018. Pada tahun 2016 penjualan sebesar Rp. 167.050.000, tahun 2017 meningkat sebesar 20,8% dari tahun sebelumnya atau sebesar Rp. 201.800.000, dan tahun 2018 meningkat sebesar 220% dari tahun sebelumnya atau sebesar Rp. 646.400.000, Nilai tersebut memperlihatkan pertumbuhan usaha ini. Untuk perhitungan *net present value* diperoleh dengan hasil Rp. 169.462.937.8, perhitungan *Internal Rate of Return* diperoleh sebesar 282,5% dan *payback period* yang diperoleh dari hasil perhitungan memperlihatkan bahwa dalam waktu 7,6 bulan atau dibulatkan menjadi 8 bulan usaha ini dapat mencapai modalnya kembali, sehingga menjadikan usaha ini layak untuk dijalankan.

1.1. Deskripsi Bisnis

1.1.1 Nama

Andalucia Professional Event and Wedding Planner, pada awal pembuatannya yaitu pada bulan Januari 2015 namanya adalah Andalucia *Party Planner* saja lalu pada bulan ke 6 setelah usaha ini buka ada 1 permintaan dekorasi untuk lamaran dan pada bulan ke 10 setelah pembukaannya ada 2 permintaan dekorasi khusus untuk mendekorasi *private wedding* dan setelah itu banyak bermunculan konsumen-konsumen Andalucia yang lain yang menanyakan dan memesan untuk dekorasi lamaran dan pernikahan disitulah Andalucia melihat kesempatan untuk melebarkan usaha menjadi *Wedding Organizer* namun hingga saat ini untuk acara pernikahan Andalucia hanya menerima pernikahan yang bertema *private wedding* saja karena dekorasi *private wedding* lebih sedikit namun lebih mendetail karena *private wedding* menggunakan meja panjang atau meja bundar untuk semua tamu yang hadir tidak seperti *usual wedding* yang menggunakan tema *standing party*. Lalu alasan kenapa menggunakan kata professional didalam namanya dikarenakan Andalucia ingin membuat *brand image* bahwa usaha ini bukan untuk bermain main dan mengisi waktu luang tapi ini untuk usaha jangka panjang karena banyak *party planner* saat ini hanya ikut trend saja, tidak fokus, asal mendekorasi, dan akhirnya mengecewakan konsumennya lalu akhirnya bangkrut.

1.1.2 Logo



1.2.3. Bentuk kepemilikan dan perizinan

Usaha yang dijalankan ini berbentuk kemitraan. Kemitraan adalah Kerjasama usaha/kongsi/*joint venture* baik dengan pelaku usaha secara pribadi maupun dengan perusahaan dalam maupun luar negeri, dikarenakan usaha party planner perlu modal yang besar sehingga usaha ini memerlukan bantuan orang lain untuk dapat mewujudkannya. Dimana usaha ini dijalankan oleh 3 orang yaitu: Bunga Riva Shaluha, Fedora Faustina Fadillah, dan Muhammad Fakhri Rabbani. Untuk pembagian keuntungan hasil dekorasi dibagi rata dengan ketiga pemilik Andalucia, meskipun *owner* tidak bisa hadir membantu proses dekorasi namun hasil keuntungan dekorsi tetap dibagi rata dengan ketiga *owner* Andalucia, bentuk kontribusi dari Bunga Riva adalah sebagai pencatat keuangan bulanan Andalucia beserta uang untuk pembelian barang dekorasi baru setiap bulan nya, Fedora Faustina selaku desain detail dekorasi, dan Fakhri Rabbani berkontribusi dalam hal pengambilan barang dekorasi dari *supplier* Andalucia yang berada di Jalan Cibadak, Bandung.

1.2.4. Visi dan misi

VISI DAN MISI PERUSAHAAN ANDALUCIA PROFESSIONAL EVENT AND WEDDING ORGANIZER

*** Visi :**

Menjadi perusahaan jasa *Event Planner* yang mampu memberikan manfaat layanan jasa kepada para kliennya secara paripurna (*benefit*), mampu mewujudkan harapan pendiri perusahaan dan karyawan (*profit*), serta mampu menjunjung tinggi nilai-nilai luhur dalam segala aspek kehidupan (*integrity*).

*** Misi :**

1. Menerapkan pola bisnis yang menjunjung tinggi nilai spiritual berdasarkan norma norma agama, sosial kemasyarakatan, dan budaya.
2. Menerapkan pola pemasaran yang berorientasi sosial, ramah lingkungan, peduli terhadap sesama, dan mampu menjadi contoh positif bagi sesama pelaku bisnis maupun masyarakat umum.
3. Menciptakan produk jasa yang berorientasi pelanggan, dalam rangka memberikan layanan bagi pelanggan, yang sesuai dengan keinginan dan harapan pelanggan.
4. Menawarkan ide-ide kreatif dan konsep-konsep sederhana yang inovatif namun berkualitas tinggi kepada para pelanggan.
5. Memberikan manfaat banyak secara ekonomi, baik secara khusus kepada unsur internal perusahaan maupun kepada seluruh elemen bangsa Indonesia pada umumnya.

6. Menjalin kerjasama yang saling menguntungkan dengan seluruh pihak eksternal perusahaan yang terlibat dalam menjalankan seluruh kegiatan usahanya.
7. Menjadi pemimpin pasar dalam bidang Event Planner di Indonesia.
8. Menularkan semangat berwirausaha, khususnya di bidang industri kreatif, kepada seluruh elemen bangsa Indonesia, sehingga pada akhirnya bangsa Indonesia dapat menjadi bangsa yang mandiri seutuhnya.
9. Mendukung program pemerintah dalam mengembangkan potensi industri kreatif di Indonesia, sebagai wujud tanggung jawab terhadap kemajuan bangsa dan Negara di masa yang akan datang.

1.2.5. Alamat Perusahaan

Jl. Batununggal Indah 1 No. 1E Kota Bandung, Alamat tersebut adalah alamat rumah dari salah satu pendiri usaha yaitu Fedora Faustina Fadillah.