



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB III

ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

3.1 Produk/Jasa yang Dihasilkan

PT Vesana Muda Berkarya merupakan perusahaan jasa dibidang *marketplace* berbasis *website* peminjaman barang produksi *event* yang mempertemukan pihak pertama sebagai penyedia alat produksi kebutuhan *event/vendor* dengan pihak kedua yaitu *event organizer* yang membutuhkan alat sewa untuk menunjang *event* yang akan diadakan. Kebutuhan alat produksi atau umumnya disebut logistik sudah menjadi sebuah kebutuhan penting dalam penyelenggaraan semua acara, acara skala kecil maupun acara skala besar.

PT Vesana Muda Berkarya membuat *platform marketplace* berbasis *website* penyedia barang produksi kebutuhan acara yang dinamakan Rentdor dengan laman *website* www.rentdor.com. Dilihat dari meningkatnya penyelenggaraan acara di Indonesia dan terlebih lagi setelah Covid-19 berubah menjadi sebuah endemi, menjadikan sebuah peluang bagi PT Vesana Muda Berkarya untuk membuat usaha jasa berbasis *website* ini sebagai bentuk untuk dapat memenuhi kebutuhan pasar.

Hadirnya Rentdor dapat mempermudah konsumen dalam mencari barang produksi untuk kebutuhan setiap acara yang akan diselenggarakannya, dan untuk *supplier* manfaatnya adalah untuk meningkatkan penjualan, *brand awareness*, serta memperluas pasar dari vendor itu sendiri. *Website* Rentdor akan menyediakan informasi tentang berbagai spesifikasi vendor produksi. Informasi tersebut



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

berisikan spesifikasi produk, harga produk, dan gambar produk yang dibutuhkan oleh konsumen atau *event organizer*. Berikut adalah logo *website* dari Rentdor.

a. Logo *Brand*

Dibuatnya logo bernama Rentdor merupakan nama *marketplace* yang diambil dari kata rental dan vendor. Logo Rentdor tertera pada Gambar 3.1.

Gambar 3.1
Logo Rentdor



Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Logo di atas merupakan logo Rentdor dari PT Vesana Muda Berkarya. Dalam logo terlihat gambar kedua orang bersalaman yang berarti *platform* Rentdor akan mempertemukan kedua belah pihak, dimana pihak yang dimaksud adalah vendor dan juga konsumen (*event organizer*). Kata Rentdor berasal dari singkatan rental vendor yang menyewakan berbagai alat kebutuhan produksi *event* dari berbagai vendor.



Warna yang digunakan pada logo adalah biru dan kuning dan warna tersebut memiliki arti yang berbeda untuk gambaran perusahaan. Sesuai dengan nama perusahaan yang terdapat kata “Muda Berkarya”, warna kuning memiliki arti berjiwa muda, kreatif, bahagia, dan optimis. Sedangkan warna biru biasa digunakan dalam dunia teknologi yang memiliki arti kepercayaan dan profesionalisme.

3.1.1 Paket dan Spesifikasi Produk

PT Vesana Muda Berkarya adalah suatu perusahaan yang bergerak di bidang *marketplace* penyewaan barang produksi untuk *event* yang bernama Rentdor. Proses penyewaan ini dapat dilakukan melalui *website* Rentdor yang didalamnya terdiri dari banyak vendor, sehingga para *event organizer* dapat memilih vendor sesuai dengan kebutuhannya. Adapun deskripsi dan spesifikasi produk dari Rentdor adalah sebagai berikut:

a. Deskripsi *Website* Rentdor

Rentdor adalah *platform marketplace* berbasis *website* yang dibuat oleh PT Vesana Muda Berkarya. *Website* ini dijadikan wadah bagi para vendor untuk menyewakan produknya dan menjadikan wadah promosi bagi vendor untuk meningkatkan penjualan kepada para *event organizer* untuk memakai jasa sewa yang mereka tawarkan. Adanya Rentdor juga membantu memenuhi kebutuhan dari *event organizer* untuk mencari vendor yang sesuai dengan spesifikasi barang yang diperlukan. Banyaknya pilihan vendor, jenis barang, dan penawaran yang diberikan oleh Rentdor dapat menyesuaikan dengan kebutuhan penyelenggaraan acara yang dilakukan oleh para *event organizer*.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



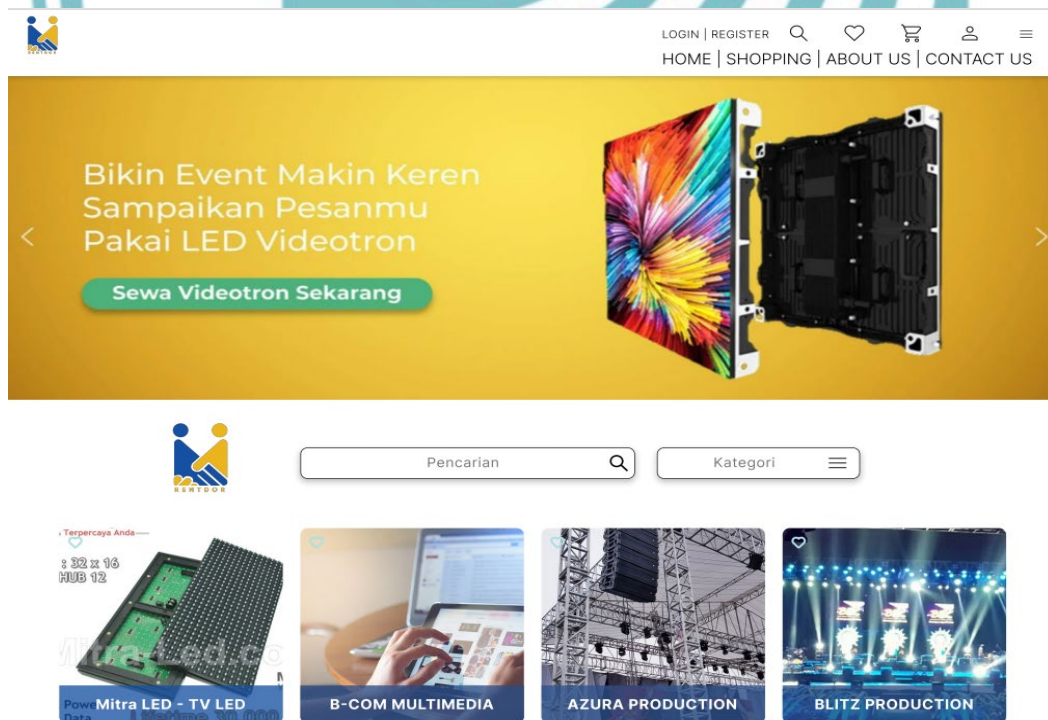
Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Di dalam *website* Rentdor akan ada beberapa fitur yang dapat diakses oleh konsumen (*event organizer*) untuk mendapatkan informasi tentang Rentdor, PT Vesana Muda Berkarya, dan vendor-vendor yang bergabung dalam *website*. Kemudahan akses yang diberikan PT Vesana Muda Berkarya sangat membantu konsumen untuk menemukan vendor yang dibutuhkannya melalui *website* Rentdor. Gambar dan fitur *website* Rentdor secara lebih lengkap dapat dilihat pada lampiran 9. Berikut gambar dari *website* Rentdor tertera pada Gambar 3.2:

Gambar 3.2

***Website* Rentdor**



Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

1. *Login/Register*

Login atau *register* adalah fitur yang dapat digunakan oleh setiap orang yang akan melakukan transaksi di Rentdor. Pengguna yang akan melakukan pemesanan



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

pertama kali harus melakukan registrasi untuk membuat akun dengan memasukan data pribadi yang akan tersimpan aman oleh perusahaan. Pengguna yang sudah pernah bertransaksi sebelumnya tidak perlu melakukan registrasi ulang, mereka hanya perlu melakukan *login* kembali jika akun tersebut di *sign out*.

2. *Favorite*

Fitur *favorite* ini dapat digunakan oleh pengguna untuk menandakan barang atau vendor yang telah mereka lihat. Tujuan dibuatnya fitur ini adalah untuk mempermudah pengguna menemukan kembali vendor yang mereka sukai yang sesuai dengan spesifikasi yang mereka butuhkan serta dapat memenuhi kebutuhan produksi *event* mereka.

3. *Cart*

Cart adalah fitur untuk pengguna menyimpan barang yang akan mereka sewakan. Di fitur ini Pengguna dapat memasukan jumlah barang yang akan mereka sewa, detail barang, serta total yang harus dibayarkan. Barang yang ingin disewa akan dimasukan ke fitur *cart* lalu Pengguna dapat melakukan penyewaan langsung yang akan terhubung dengan vendor yang memiliki barang tersebut.

4. *Account*

Account digunakan untuk menyimpan akun Pengguna yang telah melakukan *register* ataupun *login*. Pada fitur ini akan ada data pribadi dari pemilik akun yang berupa foto profil, *email*, nomor telepon, *password*, dan detail penyewaan yang dilakukan. Konsumen dapat mengubah datanya sewaktu-waktu jika dibutuhkan pada fitur *account* tersebut.

5. *Home*

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritis atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Home merupakan tampilan awal halaman *website* dari Rentdor yang akan dilihat pertama kali oleh pengguna ketika memasuki *website*. Pada tampilan *home* akan menampilkan fitur filter (kategori) berdasarkan kategori jenis *vendor event* yang dapat mempermudah pengguna untuk mencari *vendor* sesuai dengan jenis barang yang mereka butuhkan. Pada halaman *home* juga terdapat spot iklan berupa *slide banner* yang menampilkan iklan perusahaan serta untuk melakukan kegiatan promosi perusahaan. Dalam halaman utama terdapat berbagai produk milik *vendor* untuk pembayaran membership *gold*, *silver*, dan *bronze* sesuai dengan tingkatannya untuk penempatan tampilan teratas. *Vendor* yang membayar paket *Gold* akan mendapatkan penempatan perusahaan di paling atas yang berguna untuk mempermudah pengguna untuk mengakses dan menerima informasi terkait *vendor* yang dibutuhkan.

6. *Shopping*

Fitur *shopping* ini adalah tempat untuk menampilkan *listing* dari barang dan *vendor* yang bergabung dalam Rentdor. Pengguna dapat masuk ke fitur *shopping* untuk mencari barang yang mereka butuhkan. Pengguna juga dapat melihat nama *vendor*, spesifikasi produk, dan harga yang ditawarkan dalam *listing* tersebut. Jika konsumen tertarik, maka bisa dimasukkan ke fitur *favorite* dan *cart*.

7. *About Us*

About Us akan berisi informasi tentang perusahaan dan akan menjelaskan lebih detail tentang PT Vesana Muda Berkarya yang sudah membuat *website* Rentdor. Selain itu pada halaman ini akan menjelaskan asal mula perusahaan, visi dan misi, dan juga latar belakang dibuatnya *platform* Rentdor. Pada halaman



terakhir *about us* akan terdapat profil dari pendiri PT Vesana Muda Berkarya, dimana terdapat foto dan jabatan dari tim yang mendirikan usaha Rentdor.

8. *Contact Us*

Pada halaman *contact us* akan memuat informasi terkait data perusahaan yaitu kontak yang dapat dihubungi, alamat kantor, *email*, nomor telepon dan media sosial perusahaan. Informasi terkait perusahaan ini sangat dibutuhkan oleh pengguna yang ingin menanyakan lebih detail terkait produk dan usaha yang ditawarkan. Bagi vendor yang tertarik untuk bergabung dapat menghubungi kontak yang tertera untuk dapat menjadi rekanan sebagai perusahaan yang dapat menampilkan produknya di dalam *website* Rentdor. Selain itu akan terdapat logo dari setiap perusahaan yang sudah bergabung dalam Rentdor, tetapi logo perusahaan ini akan ditampilkan bagi vendor yang membayar *membership Gold* dan *Silver*.

3.1.2 Produk Utama

Sebuah perusahaan tentunya harus memiliki produk yang dapat dijual dan ditawarkan kepada pasar yang telah ditentukan. Maka dari itu PT Vesana Muda Berkarya telah menentukan jenis produk yang akan dijual. Perusahaan ini bergerak dalam bidang jasa penyewaan barang kebutuhan *event* yang disediakan oleh banyak vendor. Produk utama dari PT Vesana Muda Berkarya adalah sebuah *platform website* yang dijadikan wadah untuk mempertemukan berbagai jenis vendor penyedia barang kebutuhan produksi untuk *event* dan juga konsumen (*event organizer*) yang dapat mencari barang kebutuhan *event* yang dibutuhkan sesuai dengan spesifikasinya. *Platform website* ini bernama Rentdor yang merupakan singkatan dari “Rental Vendor”.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Perusahaan ini sudah memiliki *database* dari beberapa vendor untuk diajak bekerjasama dan bergabung dalam Rentdor. Kerjasama yang kami tawarkan ini bertujuan agar para vendor mendapatkan lebih banyak konsumen dalam penjualannya dengan menargetkan para *event organizer* yang membutuhkan alat produksi *event* dalam menjalankan acaranya. Produk utama PT Vesana Muda Berkarya adalah menawarkan kerjasama antara perusahaan dengan vendor untuk menjadi wadah berjualan dan juga promosi dalam menjalankan bisnis penyewaan barang kebutuhan *event* dengan cara bergabung dalam *membership*. Selain *membership*, PT Vesana Muda Berkarya juga membantu para vendor untuk melakukan kegiatan promosi melalui berbagai kegiatan *advertising* media sosial dan juga promosi di dalam *website*.

Keuntungan yang diperoleh oleh setiap vendor adalah peningkatan *brand awareness* dan juga penjualan ketika bergabung dalam Rentdor. Setiap kategori paket yang mereka pilih memiliki keuntungan serta harga yang berbeda-beda. Deskripsi produk utama berupa paket *membership* yang ditawarkan oleh Rentdor tertera pada Tabel 3.1.

Tabel 3.1

Produk Utama PT Vesana Muda Berkarya

Jenis Paket	Periode	Deskripsi Produk
<i>Gold</i>	1 Tahun	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mendapatkan akses backend pada vendor 2. Memberikan iklan pada <i>banner</i> di halaman utama <i>website</i> 3. Penempatan perusahaan di paling atas ketika <i>Event organizer</i> mencari vendor 4. Mendapatkan <i>credit</i> vendor <i>unlimited</i> selama satu bulan

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Lanjutan Tabel 3.1

<i>Gold</i>		<ol style="list-style-type: none"> 5. Mendapatkan placement Logo "our partners" di halaman <i>contact us</i> dalam <i>website</i> 6. Mendapatkan vendor <i>recommendation</i> pada halaman utama <i>website</i> 7. Mendapatkan <i>search marketing</i> di <i>google</i> 8. Mendapatkan kegiatan promosi dari Rentdor
<i>Silver</i>	1 Tahun	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mendapatkan akses backend pada vendor 2. Memberikan iklan pada <i>banner</i> di halaman utama <i>website</i> 3. Penempatan perusahaan di atas ketika <i>Event organizer</i> mencari vendor 4. Mendapatkan <i>credit</i> vendor <i>unlimited</i> selama satu bulan 5. Mendapatkan kegiatan promosi dari Rentdor
<i>Bronze</i>	1 Tahun	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mendapatkan akses backend pada vendor 2. Penempatan perusahaan di bawah ketika <i>Event organizer</i> mencari vendor 3. Mendapatkan kegiatan promosi dari Rentdor

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Berdasarkan Tabel 3.1 bahwa perusahaan kami menawarkan 3 (tiga) jenis paket yang berbeda sebagai produk utama untuk dapat dipilih oleh setiap vendor yang akan bergabung dalam Rentdor untuk menjalankan usahanya. Paket yang tersedia adalah *gold*, *silver* dan *bronze*. Setiap paket yang tersedia memiliki spesifikasi dan keuntungan yang berbeda-beda. Di setiap penawaran paket, kami juga menawarkan kegiatan promosi untuk bisa didapatkan oleh setiap vendor yang membeli paket *membership*. PT Vesana Muda Berakarya telah membuat penjelasan harga dan spesifikasi produk dari tahun 2023 sampai tahun 2025. Berikut penjelasan harga dan spesifikasi produk PT Vesana Muda Berkarya tahun 2023 dari setiap paket tertera pada Tabel 3.2.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3.2
Spesifikasi Produk Utama PT Vesana Muda Berkarya Tahun 2023

Spesifikasi	Paket 2023					
	Gold	Harga	Silver	Harga	Bronze	Harga
Tampilan nama vendor dalam <i>website</i>	V	Rp 3.000.000	V	Rp 2.500.000	V	Rp 1.250.000
Akses <i>backend website</i>	V		V			
Gratis biaya admin	V		V			
<i>Unlimited Credit</i>	V		V			
<i>Pop Up Website</i>	V		V			
<i>Placement Logo</i>	V		V			
<i>Vendor Recommendation</i>	V		X			
<i>Search Marketing</i>	V		X			
Banner di halaman utama <i>website</i>	V		X			
<i>Instagram Ads</i>	V		V			
<i>Facebook Ads</i>	V		V			
<i>Tiktok Ads</i>	V		V			
<i>LinkedIn Ads</i>	V		X			

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Tahun 2023 adalah tahun pertama PT Vesana Muda Berkarya berdiri. Setiap paket yang kami tawarkan sudah diperhitungkan didiskusikan dengan para pendiri perusahaan dengan memikirkan apa saja keuntungan yang akan diperoleh oleh para member yang akan bergabung dalam *platform* Rentdor. Produk utama PT Vesana Muda Berkarya pada tahun 2023 terdiri dari paket *Gold* dengan harga Rp 3.000.000, paket *Silver* dengan harga Rp 2.500.000 dan *bronze* dengan harga Rp 1.250.000. Spesifikasi dan harga paket produk utama PT Vesana Muda Berkarya pada tahun 2024 tertera pada Tabel 3.3


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3.3
Spesifikasi Produk Utama PT Vesana Muda Berkarya Tahun 2024

Spesifikasi	Paket 2024					
	Gold	Harga	Silver	Harga	Bronze	Harga
Tampilan nama vendor dalam <i>website</i>	V		V		V	
Akses <i>backend website</i>	V		V		V	
Gratis biaya admin	V		V		V	
<i>Unlimited Credit</i>	V		V		V	
<i>Pop Up Website</i>	V		V		X	
<i>Placement Logo</i>	V		V		X	
<i>Vendor Recommendation</i>	V	Rp 3.150.000	X	Rp 2.625.000	X	Rp 1.313.000
<i>Search Marketing</i>	V		X		X	
Banner di halaman utama <i>website</i>	V		X		X	
<i>Instagram Ads</i>	V		V		V	
<i>Facebook Ads</i>	V		V		X	
<i>Tiktok Ads</i>	V		V		X	
<i>LinkedIn Ads</i>	V		X		X	

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Pada tahun 2024 harga paket yang ditawarkan berbeda dengan tahun sebelumnya. Spesifikasi produk yang ditawarkan tetap sama, tetapi untuk harga produk mengalami peningkatan di tahun 2024. Detail harga paket yang ditawarkan, yaitu paket *Gold* dengan harga Rp 3.150.000, paket *Silver* dengan harga Rp 2.625.000, dan *Bronze* dengan harga Rp 1.313.000. Pada tahun 2025, PT Vesana Muda Berkarya memberikan harga dan spesifikasi paket yang tertera pada Tabel 3.4.


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3.4
Spesifikasi Produk Utama PT Vesana Muda Berkarya Tahun 2025

Spesifikasi	Paket 2025					
	Gold	Harga	Silver	Harga	Bronze	Harga
Tampilan nama vendor dalam <i>website</i>	V	Rp 3.308.000	V	Rp 2.757.000	V	Rp 1.379.000
Akses <i>backend website</i>	V		V			
Gratis biaya admin	V		V			
<i>Unlimited Credit</i>	V		V			
<i>Pop Up Website</i>	V		V			
<i>Placement Logo</i>	V		V			
<i>Vendor Recommendation</i>	V		X			
<i>Search Marketing</i>	V		X			
Banner di halaman utama <i>website</i>	V		X			
<i>Instagram Ads</i>	V		V			
<i>Facebook Ads</i>	V		V			
<i>Tiktok Ads</i>	V		V			
<i>LinkedIn Ads</i>	V		X			

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Pada tahun 2025 paket *Gold* akan dikenakan harga sebesar Rp 3.308.000, paket *Silver* dikenakan harga Rp 2.757.000, dan paket *bronze* dikenakan harga Rp 1.379.000. Paket yang ditawarkan di tahun 2023 sampai 2025 hanya terdapat perbedaan pada harga paket di setiap tahunnya.

Tabel produk utama PT Vesana Muda Berkarya dibuat untuk tahun 2023 sampai dengan 2025. Masing-masing paket memiliki spesifikasi, keuntungan, serta harga yang berbeda. Setiap bulannya *membership* Rentdor akan selalu *update* terkait dengan perubahan vendor dan juga iklan-iklan yang akan dipasang di dalam *website*.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.1 Gambaran Pasar

Penggunaan vendor penyedia alat kebutuhan produksi *event* untuk menyelenggarakan sebuah acara sangat dibutuhkan oleh para *event organizer* di Indonesia. Sejak sebelum pandemi vendor penyedia alat kebutuhan produksi *event* sudah sangat digunakan sepenuhnya oleh para *event organizer* serta masyarakat umum.

Melalui gambaran pasar, PT Vesana Muda Berkarya melihat perkembangan perusahaan *platform marketplace* serta bagaimana pertumbuhan permintaan pasar mengenai kebutuhan akan *platform marketplace* ini. Perusahaan melakukan riset untuk dapat menentukan peluang permintaan pasar. Penyelenggaraan acara di Jabodetabek diperkirakan akan terus berkembang beberapa tahun kedepan. Daerah ini telah menyumbangkan banyak *event* yang menarik dan masuk kedalam *Calendar of Event* Indonesia. *Event* yang menjadi riset kami adalah spesial *event* dan kegiatan MICE (*Meeting, Incentive, Convention, Exhibition*) di Jabodetabek. Berikut jumlah *event* yang telah terselenggara tertera pada Tabel 3.9.

Tabel 3.9
Penyelenggaraan *Event* di Jabodetabek

Tahun	Jumlah <i>Event</i>
2019	410
2020	464
2021	582

Sumber: BPS Jakarta, Calender of Event, Birohukum.com

Dari data di atas dapat dilihat bahwa perkembangan penyelenggaraan *event* di Jabodetabek terus meningkat setiap tahunnya pada tahun 2019 sampai 2021.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Kenaikan jumlah penyelenggaraan *event* ini menggambarkan pasar yang dituju oleh PT Vesana Muda Berkarya juga akan ikut berkembang di tahun-tahun yang akan mendatang sehingga perusahaan memiliki peluang untuk mendapat konsumen di tahun berikutnya dari penyelenggaraan *event*.

PT Vesana Muda Berkarya akan menyediakan 10 kategori vendor di dalam *marketplace*, yaitu vendor *genset*, *live streaming*, *booth*, *multimedia*, *rigging*, panggung, *decorating*, *sound system*, *handy talky*, dan *lighting*. Rata-rata vendor yang digunakan dalam penyelenggaraan suatu *event* adalah 3 vendor. Maka, untuk mengetahui penggunaan jasa sewa pada vendor yang terdapat di Jabodetabek, kami akan menghitung dari data jumlah *event* di Jabodetabek dikalikan dengan rata-rata penggunaan jasa vendor, yaitu 3 vendor. Berikut hasil perhitungan penggunaan jasa vendor di daerah Jabodetabek tertera pada Tabel 3.10.

Tabel 3.10

Penggunaan Jasa Vendor di Daerah Jabodetabek

Tahun	Jumlah Vendor
2019	1.230
2020	1.392
2021	1.746

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Pada tabel di atas terlihat hasil penggunaan jasa vendor di Jabodetabek. Setiap tahunnya, penggunaan vendor di Jabodetabek terus meningkat diakibatkan peningkatan yang juga dialami dengan penyelenggaraan *event* di Jabodetabek. Pada



Hak Cipta :

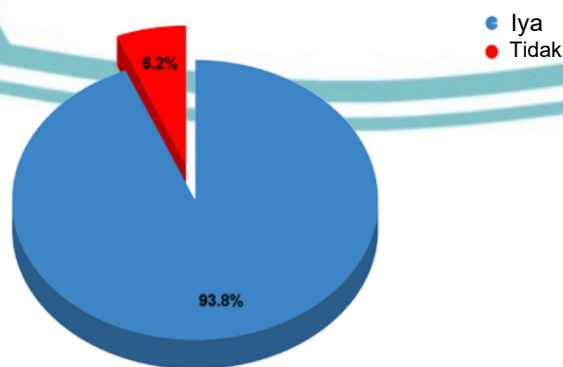
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan Laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

tahun 2019 penggunaan jasa vendor sebanyak 1.230, tahun 2020 sebanyak 1.392, dan tahun 2021 sebanyak 1.746.

3.2.1 Gambaran Pasar Penyelenggaraan *Event* (*Buyer*)

Penyelenggaraan acara sudah sangat banyak diadakan, terutama di daerah Jabodetabek. Adanya kemajuan teknologi, membuat penyelenggara acara terus berinovasi dalam membuat berbagai acara dalam skala kecil maupun besar, serta acara *online*, *offline* ataupun *hybrid*. Hal tersebut membuat adanya peluang yang terlihat terkait kebutuhan untuk vendor penyedia alat kebutuhan produksi *event*. Cara mengetahui adanya pasar untuk *seller* adalah dengan cara menyebarkan *google form* kepada penyelenggara acara yang menggunakan vendor produksi *event*. Pada riset juga berisikan pendapat para responden mengenai *platform* yang ingin dibuat serta fitur apa yang diinginkan jika *platform* Rentdor. Gambaran pasar terkait ketertarikan *platform marketplace* dari *buyer* tertera pada Grafik 3.1 sebagai berikut:

Grafik 3.1
Ketertarikan *Marketplace* Vendor Produksi *Event*



Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Pada hasil riset tersebut, sebanyak 93.8% menyatakan bahwa penyelenggara acara membutuhkan adanya *platform marketplace* vendor produksi *event*, sehingga dapat disimpulkan bahwa pasar setuju dengan adanya *platform marketplace* yang menyediakan vendor produksi *event* untuk memenuhi kebutuhan dari masyarakat. Diharapkan dengan adanya *platform marketplace* ini dapat membantu menghubungkan penyelenggara acara dengan pemilik vendor produksi *event* serta dapat mempermudah penyelenggara acara untuk mendapatkan vendor produksi *event* terbaik dan sesuai dengan kebutuhan.

3.2.2 Gambaran Pasar Penyedia Vendor *Event* (Seller)

Target penjualan Rentdor adalah perusahaan jasa vendor penyedia alat kebutuhan produksi *event* yang sudah bergabung maupun yang belum bergabung dengan *marketplace*. Di Indonesia belum terlalu banyak *platform* yang menjadi tempat penyewaan bagi para vendor penyedia alat kebutuhan produksi *event* yang berupa *marketplace* berbasis *website*, PT Vesana Muda Berkarya mengambil peluang tersebut untuk ikut berpartisipasi dalam mengembangkan pasar. Adanya *marketplace* dapat membantu perusahaan dalam mendapatkan konsumen/*buyer* yang sudah mendapatkan informasi terkait produk yang ditawarkan sehingga kemungkinan untuk *dealing* menjadi lebih besar.

3.2.3 Market Share

Market Share atau pangsa pasar adalah salah satu indikator yang digunakan oleh PT Vesana Muda Berkarya untuk mengetahui potensi penjualan diantara para pesaing, yakni perusahaan yang menjual produk berupa jasa penyewaan kebutuhan



produksi *event* dari beberapa vendor yang bekerjasama di dalamnya. Kami telah melakukan riset untuk mendapatkan data jumlah vendor yang bergabung dalam perusahaan pesaing. Kami mengambil data melalui *website* perusahaan pesaing dan media sosial instagram perusahaan pesaing. Data yang dibutuhkan adalah jumlah vendor yang bergabung dalam perusahaan pesaing dari tahun 2019 sampai dengan tahun 2021. *Market share* jumlah vendor yang bergabung dalam perusahaan pesaing tahun 2019 sampai 2021 tertera pada Tabel 3.11.

Tabel 3.11
Market Share Jumlah Vendor yang Bergabung dan Belum Bergabung Dalam Marketplace Tahun 2019 – 2021

No.	Nama Perusahaan	Tahun					
		2019		2020		2021	
		f	%	f	%	f	%
1	Bridestory	259	21%	686	50%	679	39%
2	Naremax	63	5%	75	5%	98	6%
3	Eventori	0	0%	42	3%	59	3%
4	Vendor yang belum bergabung	908	74%	589	42%	910	52%
TOTAL		1.230	100%	1.392	100%	1.746	100%

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Dari tabel di atas terdapat 3 perusahaan yang menjadi pesaing PT Vesana Muda Berkarya, yaitu Bridestory, Naremax, dan Eventori. Pada Tahun 2019 Bridestory telah mendapatkan vendor sebanyak 259, Naremax dengan 63 vendor, sedangkan Eventori belum terdapat vendor yang bergabung dikarenakan perusahaan tersebut baru didirikan pada tahun 2020, kemudian untuk vendor yang belum bergabung dalam *marketplace* adalah sebanyak 908 vendor pada tahun 2019. Tahun 2020 jumlah vendor yang bergabung dalam perusahaan pesaing meningkat menjadi Bridestory 686 vendor, Naremax 63 vendor, *Eventori* 42 vendor, dan untuk

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

vendor yang belum bergabung dalam *marketplace* pada tahun 2020 adalah sebanyak 589 vendor. Kemudian, tahun 2021 jumlah vendor kembali meningkat. Vendor yang bergabung dalam Bridestory sebanyak 679 vendor, Naremax 98 vendor, Eventori 59 vendor, dan jumlah vendor yang belum bergabung dalam *marketplace* sebanyak 910 vendor.

Total dari keseluruhan jumlah vendor yang bergabung dan belum bergabung pada *marketplace* pada tahun 2019 adalah 1.230 vendor, kemudian mengalami peningkatan pada tahun 2020 menjadi 1.392 vendor. Pada tahun 2021, peningkatan jumlah vendor kembali meningkat menjadi 1.746 vendor yang bergabung dan belum bergabung.

3.3 Segmentasi Pasar yang Dituju

Dalam menjalankan usahanya, PT Vesana Muda Berkarya membutuhkan sebuah target pasar yang dituju dengan cara menentukan *STP marketing* (*Segmenting, Targeting, Positioning*). Segmentasi pasar berupa geografis, demografis, psikografis, dan behaviour yang dibuat ini adalah untuk menentukan target pasar penjualan produk, yaitu kepada vendor dan juga kegiatan promosi yang ditargetkan kepada konsumen (*event organizer*).

Menurut Kotler (2012:292) ada tiga elemen dalam strategi pemasaran yaitu *segmenting, targeting, dan positioning*.

1. *Segmenting* adalah proses mengelompokkan pasar keseluruhan yang heterogen menjadi kelompok-kelompok atau segmen-segmen yang memiliki kesamaan dalam hal kebutuhan, keinginan, perilaku, dan respon terhadap program-program pemasaran spesifik.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

2. *Targeting* diartikan sebagai kegiatan menentukan pasar sasaran, yaitu tindakan memilih satu atau lebih segmen untuk dilayani
3. *Positioning*, yaitu bagaimana perusahaan menjelaskan posisi produk kepada konsumen. Apa beda produk perusahaan dibandingkan *competitor* dan apa saja keunggulannya.

Berdasarkan geografis pasar yang dituju, PT Vesana Muda Berkarya menargetkan daerah Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, dan Bekasi) untuk menjadi kawasan utama dalam mendapatkan vendor dan juga konsumen. Keputusan tersebut dibuat untuk memfokuskan target pasar perusahaan dalam membangun perencanaan bisnis. Untuk segmentasi demografi yang dituju oleh perusahaan merupakan usaha yang bergerak pada bidang *event organizer* dan vendor penyedia barang kebutuhan produksi *event*. Selain itu, kami juga menargetkan perusahaan yang memiliki usia bisnis perusahaan 1 tahun – 3 tahun serta untuk skala bisnis kecil sampai besar.

Kemudian berdasarkan psikografisnya, perusahaan menargetkan kepada perusahaan vendor dan *event organizer* yang menginginkan kemudahan dalam menjalankan usahanya. Perusahaan kami akan menyediakan *platform* yang dapat membantu vendor untuk menjual produknya, serta mempermudah *event organizer* untuk mencari vendor yang sesuai dengan kebutuhan dan spesifikasi yang mereka inginkan. PT Vesana Muda Berkarya juga membuat segmentasi behaviour, yaitu ditargetkan kepada perusahaan vendor dan *event organizer* yang sudah *tech savvy* dan menginginkan segalanya serba mudah.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Positioning dari PT Vesana Muda Berkarya dengan memposisikan perusahaan sebagai perusahaan yang baru berdiri dan memulai usahanya di bidang jasa penyewaan kebutuhan produksi *event* berupa *platform* berbasis *website marketplace* yang memiliki fokus pada bidang *event* MICE dan *special events*. Melihat dari perkembangan industri *event* di Indonesia yang mulai bersiap bergerak kembali setelah virus COVID-19 yang menjadi endemi. *Event organizer* juga mulai aktif untuk mengadakan acara-acara *offline* dan berskala besar kembali. *Platform* Rentdor menyediakan berbagai alat kebutuhan produksi *event* dari berbagai vendor. Selain itu, kami menawarkan *membership* kepada vendor yang bergabung ke dalam Rentdor. *Membership* yang ditawarkan mendapatkan beberapa keuntungan sesuai jenis paket yang dipilih. Hal yang berbeda dari kompetitor adalah Rentdor memberikan keuntungan berupa promosi untuk meningkatkan penjualan mereka yang sudah termasuk kedalam paket *membership*.

Maka dari itu, segmentasi pasar yang telah dibuat oleh PT Vesana Muda Berkarya sudah ditetapkan sesuai dengan kapabilitas perusahaan sebagai pendatang baru di bisnis *platform marketplace* diantara para pesaing. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa perusahaan kami mampu dan siap untuk memasuki pasar yang telah kami tuju.

3.4 Tren Perkembangan Pasar

Tren perkembangan pasar dapat dikatakan berkembang apabila terjadi peningkatan frekuensi di setiap tahunnya. Setelah menghitung tren perkembangan pasar, penentuan proyeksi penjualan selanjutnya dilakukan dengan tujuan untuk



mengetahui posisi dan bagian yang dapat diambil oleh PT Vesana Muda Berkarya.

Perhitungan tren perkembangan pasar akan dihitung sebagai berikut:

3.4.1 Tren Perkembangan Pasar Jumlah Vendor Dalam *Marketplace* dan *Non Marketplace*

Tren perkembangan pasar periode 2022 - 2024 untuk mengetahui jumlah vendor dalam *marketplace* dan *non marketplace* dihitung dengan cara menghitung jumlah vendor yang tergabung dan belum tergabung pada perusahaan pesaing selama 3 tahun kebelakang. Berikut perhitungan pertumbuhan vendor yang tergabung *marketplace* dan belum tergabung rata-rata per tahun.

$$\text{Growth (1 Tahun)} = \frac{\text{Value Present} - \text{Value Past}}{\text{Value Past}} \times 100$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2020} &= \frac{1.392 - 1.230}{1.230} \times 100 \\ &= 13 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2021} &= \frac{1.746 - 1.392}{1.392} \times 100 \\ &= 25 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Mean Growth} &= \frac{13 + 25}{2} \\ &= 19 \times 100\% = 19\% \end{aligned}$$

Hasil yang telah didapatkan dari perhitungan persentase pertumbuhan rata-rata jumlah vendor dalam *marketplace* dan *non marketplace* per tahun akan digunakan untuk menghitung proyeksi penjualan untuk di tahun berikutnya.

Perhitungan proyeksi penjualan tahun 2022 - 2025 sebagai berikut:

$$\text{PR} \times \text{Vn}$$

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Ket: PR (*Present Rate*)

Vn (*Value* pada n tahun sebelumnya)

Proyeksi tahun 2022:

$$\begin{aligned} & \text{PR} \times \text{V2021} \\ & \frac{19}{100} \times 1.746 = 331,7 \text{ dibulatkan menjadi } 332 \\ & 1.746 + 332 = 2.078 \end{aligned}$$

Proyeksi tahun 2023:

$$\begin{aligned} & \text{PR} \times \text{V2022} \\ & \frac{19}{100} \times 2.078 = 207,8 \text{ dibulatkan menjadi } 208 \\ & 2.078 + 208 = 2.286 \end{aligned}$$

Proyeksi tahun 2024:

$$\begin{aligned} & \text{PR} \times \text{V2023} \\ & \frac{19}{100} \times 2.286 = 434,3 \text{ dibulatkan menjadi } 434 \\ & 2.286 + 434 = 2.720 \end{aligned}$$

Proyeksi tahun 2025:

$$\begin{aligned} & \text{PR} \times \text{V2024} \\ & \frac{19}{100} \times 2.720 = 272 \\ & 2.720 + 272 = 2.992 \end{aligned}$$

Tren perkembangan jumlah vendor dalam *marketplace* dan *non marketplace* selama 3 tahun kedepan cenderung meningkat. Hal tersebut dilihat berdasarkan hasil perhitungan proyeksi yang telah dilakukan. Dari hasil perhitungan dilihat bahwa pada tahun 2022 jumlah vendor dalam *marketplace* dan *non marketplace* adalah sebanyak 2.078 vendor, tahun 2023 sebanyak 2.286 vendor, lalu pada tahun 2024 sebanyak 2.720 vendor, dan tahun 2025 akan ada sebanyak 2.992 vendor yang



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

tergabung. Hasil tersebut digambarkan menggunakan Tabel yang tertera pada Tabel 3.12.

Tabel 3.12

Proyeksi Jumlah Vendor Dalam *Marketplace* dan *Non Marketplace*

Tahun	Jumlah
2022	2.078
2023	2.286
2024	2.720
2025	2.992

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Untuk memperjelas hasil dari perhitungan di atas, maka selain dari hasil dari Tabel 3.12 akan ditampilkan juga dalam bentuk grafik yang tertera pada Grafik 3.2.

Grafik 3.2

Proyeksi Jumlah Vendor Dalam *Marketplace* dan *Non Marketplace*



Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

3.4.2 Tren Perkembangan Pasar Jumlah Vendor Per Tahun Dalam Perusahaan Pesaing



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Proyeksi penjualan yang telah dihitung per tahunnya akan digunakan untuk mengetahui persentase kenaikan jumlah vendor yang di perusahaan pesaing sebagai berikut:

Bridestory

$$\frac{21\% + 50\% + 39\%}{3} = 37\%$$

Naremax

$$\frac{5\% + 5\% + 6\%}{3} = 5\%$$

Eventori

$$\frac{0\% + 3\% + 3}{3} = 2\%$$

Dari Perhitungan di atas, diketahui jumlah vendor yang bergabung pada perusahaan pesaing setiap tahunnya mengalami kenaikan. Pada perusahaan Bridestory sebesar 37%, Naremax sebesar 5%, dan Eventori sebesar 2%. Setelah mengetahui persentase kenaikan jumlah vendor, langkah selanjutnya adalah mengetahui jumlah vendor pada ketiga pesaing untuk periode 2022 - 2025 sebagai berikut:

Bridestory tahun 2023

$$\frac{37}{100} \times 2.286 = 845,82 \text{ dibulatkan menjadi } 846$$

Bridestory tahun 2024

$$\frac{37}{100} \times 2.720 = 1.006,4 \text{ dibulatkan menjadi } 1.006$$

Bridestory tahun 2025



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

$$\frac{37}{100} \times 2.992 = 1.107,04 \text{ dibulatkan menjadi } 1.107$$

Perhitungan pertumbuhan jumlah vendor yang bergabung pada perusahaan Bridestory periode 2022 - 2025 dengan hasil sebanyak 846 vendor pada tahun 2023, 1.006 pada tahun 2024, dan sebanyak 1.107 vendor pada tahun 2025.

Naremax tahun 2023

$$\frac{5}{100} \times 2.286 = 114,3 \text{ dibulatkan menjadi } 114$$

Naremax tahun 2024

$$\frac{5}{100} \times 2.720 = 136$$

Naremax tahun 2025

$$\frac{5}{100} \times 2.992 = 149,6 \text{ dibulatkan menjadi } 150$$

Berdasarkan perhitungan di atas, jumlah vendor yang bergabung di perusahaan Naremax pada tahun 2023 sebanyak 114 vendor, tahun 2024 sebanyak 136 vendor, dan tahun 2025 sebanyak 150.

Eventori tahun 2023

$$\frac{2}{100} \times 2.286 = 45,72 \text{ dibulatkan menjadi } 46$$

Eventori tahun 2024

$$\frac{2}{100} \times 2.720 = 54,4 \text{ dibulatkan menjadi } 54$$

Eventori tahun 2025

$$\frac{2}{100} \times 2.992 = 59,84 \text{ dibulatkan menjadi } 60$$



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Eventori mendapatkan jumlah vendor sebanyak 46 vendor pada tahun 2023, 54 vendor pada tahun 2024, dan 60 vendor pada tahun 2025. Proyeksi jumlah vendor yang tergabung dalam perusahaan pesaing secara lebih jelas akan tertera pada Tabel 3.13.

Tabel 3.14

Proyeksi Jumlah Vendor yang Tergabung Dalam Perusahaan Pesaing

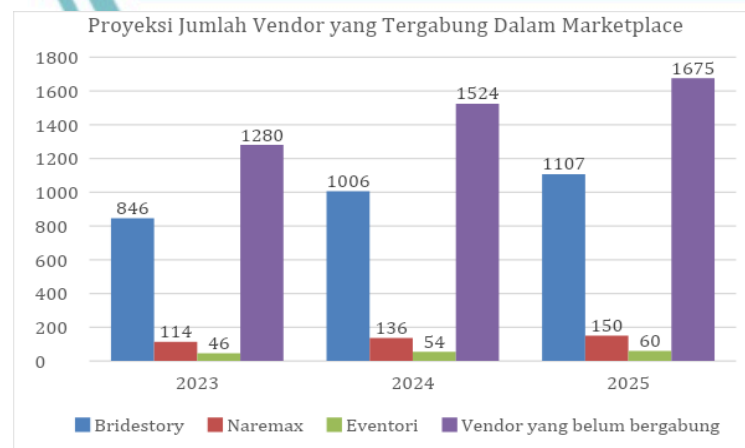
Nama Perusahaan	Tahun		
	2023	2024	2025
Bridestory	846	1.006	1.107
Naremax	114	136	150
Eventori	46	54	60
Vendor yang belum bergabung	1.280	1.524	1.675
TOTAL	2.286	2.720	2.992

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Agar tergambar lebih jelas, maka proyeksi jumlah vendor yang tergabung dalam perusahaan pesaing akan dibuat dalam bentuk grafik yang tertera pada Grafik 3.3.

Grafik 3.3

Proyeksi Jumlah Vendor Yang Tergabung Dalam Perusahaan Pesaing 2022 - 2025



Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya,2022



3.5 Proyeksi Penjualan

Proyeksi penjualan dari PT Vesana Muda Berkarya dapat ditentukan setelah menghitung dan mendapatkan hasil dari trend perkembangan pasar jumlah vendor yang telah bergabung dalam *marketplace* maupun yang belum bergabung. Penentuan proyeksi penjualan perusahaan dihitung dari 3 tahun pertama sejak pendirian perusahaan, yaitu pada tahun 2023 sampai dengan 2025.

3.5.1 Rencana Penjualan PT Vesana Muda Berkarya Tahun 2023 - 2025

Dari perhitungan proyeksi jumlah vendor yang bergabung dalam perusahaan pesaing, didapatkan jumlah vendor yang belum bergabung dalam *marketplace* sebanyak 2023 sebanyak 1.280, tahun 2024 sebanyak 1.524, dan tahun 2025 sebanyak 1.675. Dari data tersebut, PT Vesana Muda Berkarya membidik 12% dari vendor yang belum bergabung dalam *marketplace* untuk menjadi rencana penjualan dari perusahaan. Berikut perhitungan untuk rencana penjualan PT Vesana Muda Berkarya pada tahun 2023 – 2025.

Jumlah vendor PT Vesana Muda Berkarya

$$= \text{Total vendor yang belum bergabung} \times 12\%$$

Tahun 2023

$$1.280 \times 12\% = 154$$

Tahun 2024

$$1.524 \times 12\% = 183$$

Tahun 2025

$$1.675 \times 12\% = 201$$

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sehingga, rencana penjualan dari PT Vesana Muda Berkarya adalah 154 vendor pada tahun 2023, 183 vendor pada tahun 2024, dan 201 pada tahun 2025. Berikut gambaran untuk rencana penjualan perusahaan akan tertera pada Tabel 3.15.

Tabel 3.15

Rencana Penjualan Produk Utama PT Vesana Muda Berkarya Tahun 2023 – 2025

Keterangan	Tahun		
	2023	2024	2025
Vendor yang belum bergabung	1.126	1.341	1.474
Rentdor	154	183	201
TOTAL	1.280	1.524	1.675

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Jika digabungkan dengan vendor yang sudah bergabung dalam perusahaan pesaing, maka proyeksi penjualan secara keseluruhan pada tahun 2023 – 2025 akan dibuat lebih jelas pada tabel yang tertera pada Tabel 3.16.

Tabel 3.16

Proyeksi Penjualan Vendor Tahun 2023 – 2025

Nama Perusahaan	2023	%	2024	%	2025	%
Bridestory	846	37%	1.006	37%	1.107	37%
Naremax	114	5%	136	5%	150	5%
Eventori	46	2%	54	2%	60	2%
Vendor yang belum bergabung	1.126	49%	1.341	49%	1.474	49%
Rentdor	154	7%	183	7%	201	7%
TOTAL	2.286	100%	2.720	100%	2.992	100%

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Berdasarkan tabel proyeksi penjualan vendor dari perusahaan pesaing dan PT Vesana Muda Berkarya di atas, total target vendor yang akan bekerjasama dengan perusahaan pada tahun 2023 - 2025 adalah sebanyak 538 vendor.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Penentuan pengambilan persentase 12% di setiap tahunnya didasarkan karena PT Vesana Muda Berkarya adalah perusahaan yang baru akan didirikan pada tahun 2023 dan melihat dari kesanggupan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Perusahaan akan dijalankan secara utuh pada tahun 2023, tetapi perusahaan akan mulai beroperasi pada tahun 2022 untuk mengurus segala persyaratan perusahaan, memperbanyak *database* klien, memenuhi kebutuhan peralatan dan operasional perusahaan, serta melakukan promosi terlebih dahulu agar perusahaan dapat diketahui keberadaannya oleh vendor maupun konsumen (*event organizer*).

Setelah didapatkan hasil dari proyeksi, dibuat perhitungan secara lebih detail terkait jumlah penjualan paket dari produk utama PT Vesana Muda Berkarya selama 3 tahun kedepan. Rencana penjualan paket produk utama per kategori paket tahun 2023 – 2025 tertera pada Tabel 3.17.

Tabel 3.17
Rencana Penjualan Paket Produk Utama Per Kategori Paket Tahun 2023 – 2025

No.	Paket	Tahun		
		2023	2024	2025
1.	<i>Gold (Early)</i>	31	0	0
2.	<i>Gold (Normal)</i>	31	46	51
3.	<i>Silver</i>	46	64	70
5.	<i>Bronze</i>	46	73	80
TOTAL		154	183	201

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Berdasarkan tabel di atas, penjualan di tahun pertama (2023) sebanyak 128 vendor yang bergabung dengan rincian sejumlah 31 *Gold (early)* dan 31 *Gold (Normal)*, serta 46 *Silver* dan 46 *Bronze*. Paket *Gold (early)* hanya ada pada tahun pertama agar menarik para vendor lebih awal bergabung dalam Rentdor.



Pada tahun kedua (2024) pembagian target penjualan pada paket terbagi *Gold* (Normal) yaitu sejumlah 46, untuk *Silver* sejumlah 64, dan *Bronze* yaitu sejumlah 73. Kemudian, pada tahun terakhir (2025) pembagian target penjualan sama seperti tahun kedua yaitu dengan jumlah 51 *Gold* (Normal), 70 *Silver* dan 80 *Bronze*.

3.6 Strategi Pemasaran

Langkah yang dilakukan untuk meningkatkan jumlah pembelian atau penyewaan pada *website* Rentdor diperlukan pembuatan strategi pemasaran yang baik. Pemasaran ini kami targetkan kepada para vendor dan juga *event organizer*. Kami mengharapkan agar para vendor tertarik untuk bisa bergabung pada *platform* kami, begitupun dengan para *event organizer* agar bisa mengetahui bahwa kami menyediakan *platform* yang mempermudah mereka untuk mendapatkan barang produksi *event* yang mereka butuhkan. PT Vesana Muda Berkarya melakukan bauran pemasaran 7P antara lain:

3.6.1 Product

Produk yang ditawarkan oleh PT Vesana Muda Berkarya adalah *platform* berupa *website* untuk penyewaan barang kebutuhan produksi *event* yang disediakan dalam Rentdor. Rentdor juga akan menjadi wadah untuk mempertemukan para vendor yang menyewakan barang mereka dengan para *event organizer* yang akan membutuhkan barang produksi *event* untuk penyelenggaraan acara yang telah mereka rencanakan. Produk yang ditawarkan kepada vendor adalah berupa kerjasama untuk bergabung dalam *platform* Rentdor dengan membayar *membership* yang harus dibayarkan setiap bulannya.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan Laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Kelebihan produk yang kami tawarkan adalah keberagaman jenis produk penyewaan yang ditawarkan karena berasal dari banyak vendor, serta penawaran kegiatan promosi di dalam setiap kategori produk. Selain itu, para pendiri perusahaan memiliki latar belakang pendidikan di bidang *Event Management* dan sudah berpengalaman dalam penyelenggaraan *event*. Produk yang ditawarkan oleh PT Vesana Muda Berkarya dapat membantu, mempermudah, dan menghemat tenaga serta waktu bagi para vendor dalam mendapatkan klien, begitu juga dengan para *event organizer* yang tidak perlu bingung untuk mencari vendor yang terpercaya untuk memenuhi kebutuhan *event*-nya.

3.6.2 Price

PT Vesana Muda Berkarya telah menentukan harga untuk produk yang ditawarkan perusahaan. Penentuan harga ini dibuat berdasarkan perbandingan harga dengan perusahaan yang menerapkan konsep penjualan sejenis. Selain melakukan perbandingan dengan perusahaan sejenis, PT Vesana Muda Berkarya juga melakukan penghitungan *Break Even Point* (BEP) untuk menentukan harga masing-masing produk dan melihat harga yang ditawarkan oleh perusahaan pesaing.

Sumber pendapatan perusahaan kami berasal dari sistem *membership* yang dapat dipilih sesuai dengan keinginan vendor. PT Vesana Muda Berkarya telah menetapkan harga bagi para vendor yang akan bergabung dalam Rentdor. Harga yang harus dibayarkan oleh setiap vendor akan berbeda sesuai dengan paket yang akan mereka pilih. Setiap paket yang ditawarkan memiliki spesifikasi dan juga harga yang berbeda-beda. Terdapat 3 jenis paket yang dapat dipilih oleh vendor,

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



yaitu *Gold*, *Silver*, dan *Bronze*. Paket tersebut sudah termasuk biaya admin, biaya promosi berupa *banner*, dan keuntungan yang lainnya sesuai dengan jenis paket yang dipilih. Harga paket *Gold (early)* adalah sebesar Rp 2.750.000, paket *Gold (normal)* sebesar Rp 3.000.000, *Silver* sebesar Rp2.500.000, dan *Bronze* sebesar Rp 1.250.000.

3.6.3 Place

Dalam menjalankan promosinya, perusahaan perlu menentukan akses perusahaan untuk bisa diakses oleh target pasar yang ditentukan. Target pasar perusahaan adalah vendor dan juga *event organizer* di daerah Jabodetabek. Seiring dengan perkembangan perusahaan, kami juga berencana untuk memperluas daerah jangkauan kami, baik untuk pemasaran dan juga penyewaan, agar dapat dilakukan ke seluruh Indonesia.

PT Vesana Muda Berkarya menentukan beberapa saluran promosi untuk dapat melakukan pemasaran kepada klien dan konsumen. Kegiatan pemasaran kebanyakan dilakukan secara *digital* seperti melalui media sosial Rentdor, yaitu Instagram, Tiktok, LinkedIn, dan *website*. Pembuatan SEO (*Search Engine Optimization*) juga penting dilakukan agar perusahaan dapat dijangkau oleh pasar yang luas. Penggunaan SEO ini bertujuan untuk mengoptimalkan *website* untuk dapat berada di tingkat teratas dari hasil pencarian. Karena kegiatan perusahaan dilakukan melalui *website*, maka akses yang digunakan oleh para klien dan konsumen adalah melalui *google chrome*, *safari*, *firefox*, *opera*, maupun pencarian lainnya untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



3.6.4 Promotion

Promosi yang dilakukan perusahaan bertujuan untuk menginformasikan dan mengkomunikasikan tentang produknya kepada pasar sasaran. Kegiatan promosi yang dilakukan ditargetkan kepada 2 pihak, yaitu pihak vendor dan konsumen (*event organizer*). Strategi promosi dilakukan untuk menarik minat para vendor untuk dapat bergabung dalam Rentdor melalui *membership*, lalu kepada *event organizer* untuk mempromosikan Rentdor sebagai tempat penyewaan barang kebutuhan produksi *event* yang terpercaya.

PT Vesana Muda Berkarya menggunakan media promosi *above the line* dan *below the line*. Menurut Pujiyanto (2013:170) promosi *above the line* adalah media komunikasi bersifat massal (contohnya iklan pada koran, majalah, televisi, dan internet) dan *below the line* adalah media komunikasi pelengkap yang mendukung lini atas (contohnya *billboard*, *flyer*, brosur, katalog, poster, spanduk/umbul-umbul, dan sebagainya). Strategi promosi yang akan dilakukan oleh PT Vesana Muda Berkarya adalah sebagai berikut:

1. Advertising

Kegiatan *advertising* dilakukan perusahaan agar mencapai target pasar yang lebih luas. Kegiatan *advertising* juga dianggap lebih efektif dilakukan walaupun mengeluarkan biaya yang cukup besar. Berikut beberapa kegiatan *advertising* yang dilakukan oleh PT Vesana Muda Berkarya:

a. Advertising Media Sosial

Kegiatan promosi ini akan dilakukan melalui media sosial Rentdor, yaitu melalui Instagram, LinkedIn, dan Facebook. Hal yang dilakukan untuk

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

promosi melalui media sosial ini adalah dengan *ads* di Instagram, LinkedIn, maupun Facebook di setiap bulannya untuk menjangkau vendor dan juga konsumen. PT Vesana Muda Berkarya juga akan meminta bantuan melalui media sosial para vendor ataupun konsumen yang menggunakan jasa Rentdor dengan melakukan *tag* ke media sosial Rentdor untuk meningkatkan *engagement* dan *brand awareness* dari perusahaan. Lalu, setiap postingan di media sosial akan menggunakan *hashtag* dengan kata kunci yang sesuai agar dapat mudah dicari oleh setiap orang. Media sosial Rentdor dapat dilihat pada lampiran 10.

b. *Advertising SEO (Search Engine Optimization)*

Penggunaan SEO pada *website* Rentdor bertujuan untuk mengoptimalkan *website* Rentdor untuk dapat masuk ke peringkat teratas pencarian melalui Google, Safari, Opera, Firefox, maupun situs pencarian lainnya. Adanya penggunaan SEO ini adalah untuk meningkatkan *brand awareness* dari *website* serta memberikan kepercayaan kepada target pasar bahwa *website* ini sudah sering digunakan oleh banyak orang. Contoh penggunaan SEO dapat dilihat pada lampiran 11.

c. Pemasangan Videotron dan Umbul-Umbul

Pemasangan videotron dan umbul-umbul dilakukan di sekitar *venue* tempat berbagai kegiatan acara dilakukan. Iklan yang dipasang adalah berupa tawaran untuk menggunakan *platform* Rentdor. Tujuan pemasangan iklan melalui videotron dan umbul-umbul di sekitar *venue* adalah untuk dapat dilihat oleh vendor ketika sedang melakukan *loading in* ke *venue* dan untuk



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

dilihat para *event organizer* ketika melakukan survei ke *venue* bahwa terdapat *platform marketplace* yang menyediakan jasa penyewaan barang kebutuhan produksi *event*. Contoh videotron dan umbul-umbul tertera pada lampiran 12 dan lampiran 13.

2. *Personal Selling*

Tim *Marketing* dari PT Vesana Muda Berkarya akan melakukan kegiatan promosi berupa *personal selling*. Promosi yang akan dilakukan adalah melakukan penawaran langsung dengan membuat pertemuan ke kantor vendor dan *event organizer* untuk mempromosikan Rentdor dengan memberikan kartu nama (business card) sebagai kontak yang dapat dihubungi untuk mengetahui informasi lebih lanjut. Selain melakukan pertemuan *offline*, promosi juga dilakukan melalui pertemuan secara *online* bersama vendor dan *event organizer*. Tim *Marketing* perusahaan juga akan melakukan penawaran secara pribadi melalui telepon dan *whatsapp*. Kartu nama (business card) para pendiri perusahaan terlampir pada lampiran 14. Selain itu, untuk melakukan penawaran kepada vendor dan event organizer, PT Vesana Muda Berkarya telah menyiapkan powerpoint untuk melakukan presentasi kepada vendor yang terlampir pada lampiran 15 dan untuk presentasi kepada event organizer terlampir pada lampiran 16.

3. *Direct Marketing*

Dalam berkomunikasi dan mendapatkan respon secara langsung dengan vendor dan konsumen, maka PT Vesana Muda Berkarya akan mengirimkan ajakan kepada para vendor dan konsumen melalui *email*. Pesan yang dikirimkan adalah berupa informasi promosi atau diskon kepada para vendor dan konsumen dari



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

database yang sudah dimiliki oleh perusahaan dan ditambah dari *database* kunjungan *website*.

4. *Sales Promotion*

Dalam menarik minat calon *member* (vendor) untuk dapat bergabung dalam *platform* Rentdor, maka kami menawarkan suatu hal yang menarik untuk mereka. Salah satu kegiatan *sales promotion* yang kami tawarkan adalah pembelian paket *Gold (early)* yang hanya didapatkan di tahun pertama perusahaan berdiri. Jenis paket yang didapatkan adalah paket yang tertinggi dalam penawaran *membership*, yaitu *Gold*. Para calon *member* dapat membelinya lebih awal daripada jadwal penjualan paket lainnya untuk mendapatkan harga paket lebih murah.

5. *Word Of Mouth*

Selain promosi yang dilakukan secara langsung oleh PT Vesana Muda Berkarya, promosi juga dapat dilakukan oleh para vendor maupun konsumen (*event organizer*). *Review* dari para vendor dan juga *event organizer* menjadi salah satu teknik yang digunakan untuk mendapatkan calon klien baru. Mereka dapat memberikan testimoni mereka setelah menggunakan *platform* Rentdor dan testimoni dapat dipasang pada media sosial Rentdor. Selain itu, para vendor dan konsumen dapat memberikan informasi atau rekomendasi kepada rekan lainnya terkait penggunaan *platform* Rentdor yang mempermudah bisnis yang mereka lakukan. Testimoni ataupun informasi yang diberikan harus bersifat positif terhadap perusahaan dan *platform* yang kami buat agar konsumen lainnya tertarik untuk menggunakan *platform* tersebut. Cara promosi ini terhitung lebih mudah dan

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



memiliki efek yang cukup besar, serta tidak mengeluarkan biaya yang besar untuk melakukannya.

3.6.5 *People*

Salah satu hal penting yang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan adalah SDM yang bekerja di dalam perusahaan tersebut. Apabila SDM yang dimiliki berkualitas dan berkompeten, maka kinerja serta pelayanan yang diberikan kepada klien maupun konsumen akan memberikan kepuasan dan penilaian yang baik bagi perusahaan. PT Vesana Muda Berkarya didirikan oleh 3 orang pendiri yang merupakan mahasiswa lulusan MICE atau *Event Management* yang telah berpengalaman di bidang *event* dari mulai perencanaan hingga pelaksanaan, sehingga perusahaan dapat dipercaya oleh klien dan konsumen karena sudah paham dengan kebutuhan logistik *event* dalam penyelenggaraan acara.

Dalam menjalankan usahanya, perusahaan membutuhkan staf yang berkompeten dan menguasai bidang yang akan dikerjakannya. PT Vesana Muda Berkarya akan merekrut staf *webmaster* untuk mengelola *website* dan melakukan *maintenance*. Sumber daya manusia yang paling dibutuhkan dalam perusahaan adalah vendor-vendor yang akan bergabung dalam Rentdor untuk menyediakan dan menyewakan barang kebutuhan *event* kepada konsumen.

3.6.6 *Process*

PT Vesana Muda Berkarya berusaha memenuhi permintaan dari klien dan konsumen dengan baik. Proses yang dibuat adalah proses penerapan strategi promosi sampai informasi dapat diperoleh oleh vendor maupun konsumen,

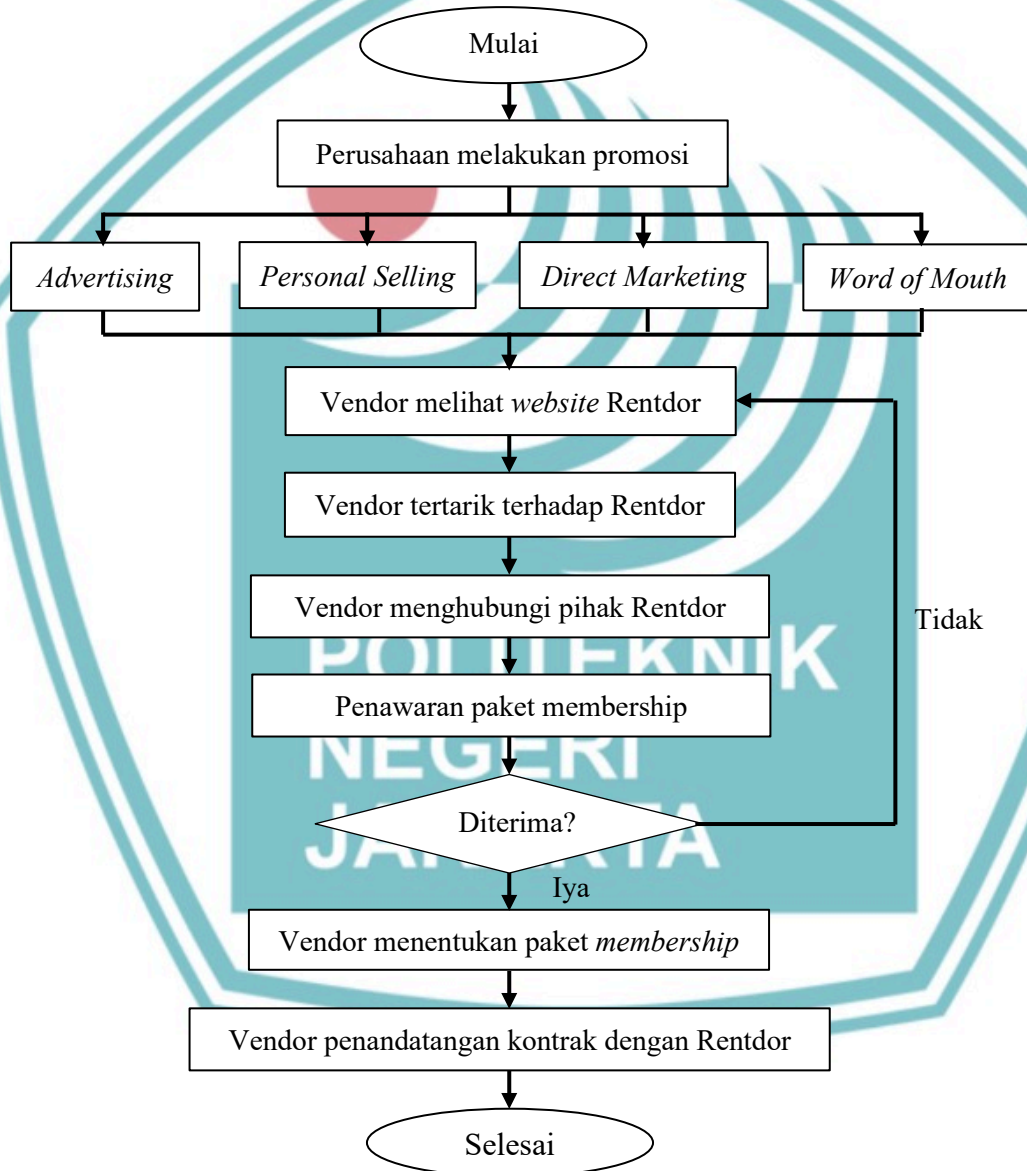
Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



sehingga terjadi transaksi di dalam *platform website* Rentdor. Berikut proses perusahaan menghampiri vendor tertera pada Bagan 3.1:

Bagan 3.1
Proses Perusahaan Menghampiri Vendor



Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Vendor yang akan bekerjasama dengan perusahaan akan diberikan kontrak kerjasama dengan PT Vesana Muda Berkarya. Kontrak kerjasama untuk vendor

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



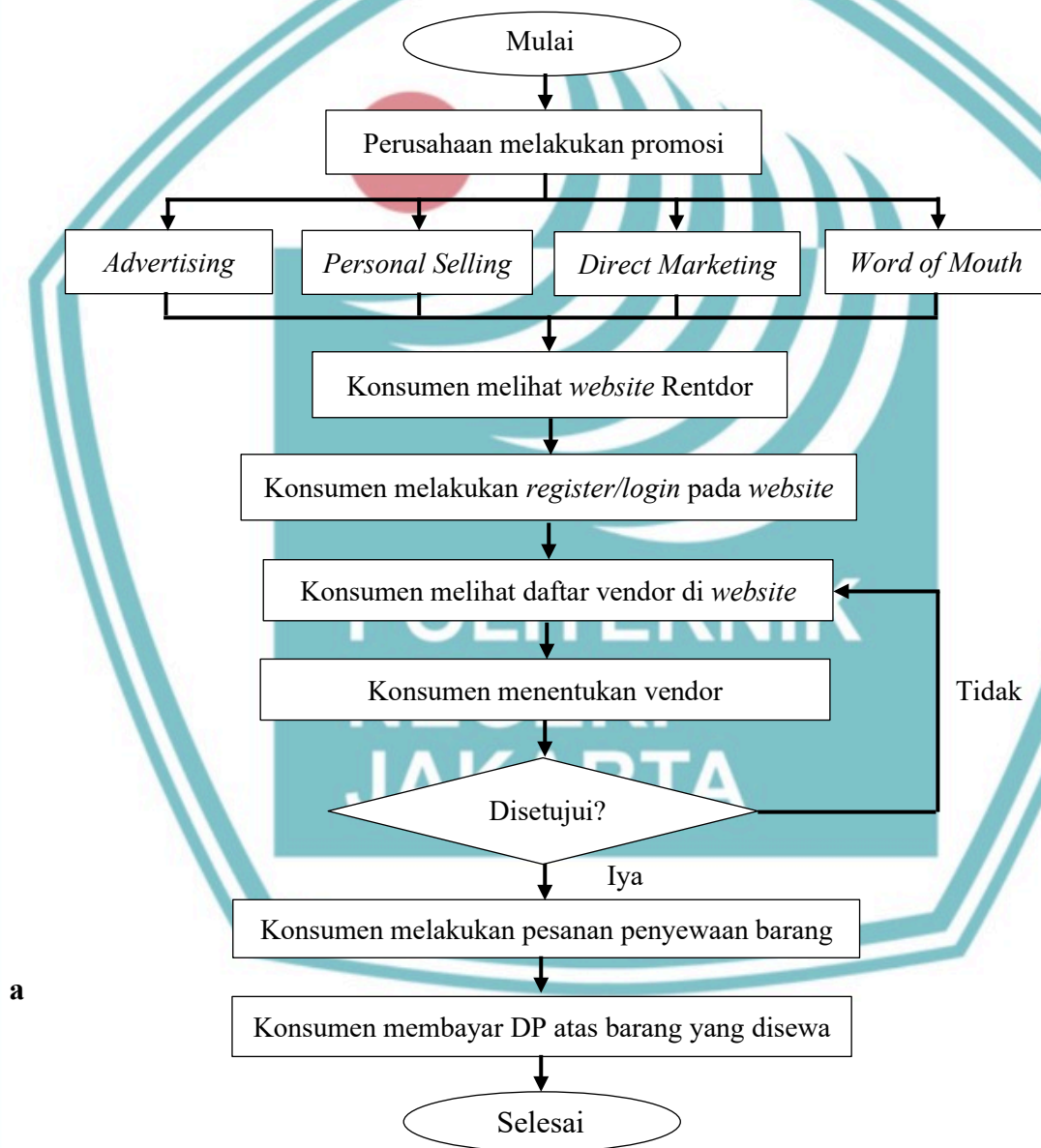
Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

dapat dilihat pada lampiran 17. Proses PT Vesana Muda Berkarya untuk menghampiri *event organizer* sebagai konsumen tertera pada Bagan 3.2:

Bagan 3.2

Proses Perusahaan Menghampiri *Event organizer*



a

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022



3.6.7 Physical Evidence

Penentuan bentuk fisik perusahaan sangat perlu diperhitungkan. Salah satu bentuk fisik perusahaan adalah kantor tempat dimana para staf bekerja dan melakukan kegiatannya. Tujuan ditetapkannya lokasi perusahaan adalah untuk membangun kepercayaan konsumen atau klien dalam melakukan kerja sama. Terdapat beberapa aspek yang perlu diperhatikan dalam menentukan lokasi perusahaan, yaitu fasilitas gedung yang ditawarkan, kekuatan internet dan listrik, akses menuju lokasi, dan letak geografis yang sedikit kemungkinan untuk terkena bencana seperti banjir ataupun longsor.

PT Vesana Muda Berkarya telah menentukan lokasi perusahaan sebagai tempat untuk melakukan aktivitas kerja. Perusahaan akan menggunakan *virtual office* sebagai awalan bisnis perusahaan untuk menghemat biaya sewa kantor. Keputusan ini telah dibuat berdasarkan pendapat dari ketiga pendiri perusahaan yang telah sepakat untuk menggunakan *virtual office*. Namun, fasilitas yang dapat digunakan dan ditawarkan akan sama seperti sewa kantor pada umumnya. Lokasi perusahaan terletak di Centennial Tower Jl. Gatot Subroto No.Kav. 24-25, RT.2/RW.2, Karet Semanggi, Kecamatan Setiabudi, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta.

3.7 Analisis Pesaing

Analisis pesaing merupakan hal penting yang harus dilakukan dalam membuat sebuah bisnis baru. Analisis pesaing dapat menjadi dasar strategi untuk mendirikan sebuah perusahaan. Analisis pesaing yang telah dilakukan oleh PT Vesana Muda Berkarya bertujuan untuk mengetahui keunggulan dan kelemahan

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



yang dimiliki oleh perusahaan pesaing. Selain itu, kekurangan dan kelemahan perusahaan pesaing akan dijadikan sebagai celah peluang bagi perusahaan agar lebih unggul pada hal tersebut.

Meskipun perusahaan tersebut bukan memiliki produk yang sejenis, tetapi analisis pesaing oleh perusahaan yang melakukan kegiatan yang sama dibutuhkan untuk mengetahui posisi perusahaan. Berdasarkan hasil riset perusahaan yang menjadi pesaing yaitu Bride Story, Eventori, dan Naremax. Berikut merupakan hasil analisis yang telah dilakukan oleh PT Vesana Muda Berkarya terhadap pesaing tertera pada Tabel 3.18.

Tabel 3.18

Analisis Pesaing PT Vesana Muda Berkarya

Bridestory	
Kelebihan	Kekurangan
Sudah dikenal oleh khalayak, memiliki kekuatannya tersendiri	Terdapat beberapa vendor yang tidak update akan produknya
Eventori	
Kelebihan	Kekurangan
Memiliki fitur-fitur yang <i>user friendly</i>	Spesifikasi barang kurang diinformasikan di <i>website</i>
Naremax	
Kelebihan	Kekurangan
Memiliki banyak penawaran harga paket penyewaan menarik	Harga yang ditentukan harga-harga paket, tidak bisa memilih sesuai kebutuhan

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



3.8 Analisis S.W.O.T

Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threats*) dibuat untuk merancang strategi yang dapat memaksimalkan keuntungan yang bisa didapatkan perusahaan. Perusahaan juga dapat mengurangi kemungkinan gagal karena kelemahan maupun potensi ancaman yang mungkin tidak disadari sebelumnya. Berikut merupakan analisis SWOT dari PT Vesana Muda Berkarya tertera pada Tabel 3.19.

Tabel 3.19

Analisis SWOT PT Vesana Muda Berkarya

Faktor Internal	Kekuatan (S)	Kelemahan (W)
Faktor Eksternal	a. Produk membership yang ditawarkan sudah termasuk biaya kegiatan promosi untuk para vendor b. Memiliki banyak pilihan vendor yang berkualitas dalam setiap kategori produk vendor	a. Rentdor merupakan perusahaan yang baru didirikan b. SDM yang terbatas sehingga harus bekerja lebih keras c. <i>Platform</i> hanya berbasis <i>website</i> belum adanya aplikasi
Peluang (O)	Strategi SO	Strategi OW
a. Sektor vendor <i>event</i> sedang mengalami kenaikan b. Banyak perusahaan vendor penyedia barang produksi di JABODETABEK	a. Mengembangkan produk <i>membership</i> dengan mengikuti <i>trend</i> dan teknologi yang terus berkembang b. Membuat <i>database</i> vendor untuk mempermudah strategi <i>marketing</i> c. Memperluas cakupan penjualan menjadi di seluruh Indonesia	a. Mempromosikan perusahaan melalui sosial media dan <i>ads</i> b. Membuat <i>package membership</i> dengan harga bersaing
Ancaman (T)	Strategi TS	Strategi TW
a. Pesaing memiliki <i>website</i> dengan fitur yang lebih banyak b. Pesaing sudah dikenal masyarakat c. Kurangnya kepercayaan vendor dan <i>event organizer</i> kepada perusahaan baru	a. Melakukan pengecekan terhadap usaha vendor yang akan menjadi <i>member</i> pada Rentdor b. Melakukan promosi agar Rentdor semakin dikenal di masyarakat c. Memberikan testimoni atau <i>review</i> dari konsumen dan vendor di media sosial dan <i>website</i> Rentdor	a. Mengembangkan <i>platform</i> kami dengan membuat Rentdor berbasis aplikasi b. Selalu melakukan <i>update</i> terhadap UI dan IX dari tampilan <i>website</i> agar konsumen serta vendor merasa nyaman saat menggunakan <i>website</i>

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



3.9 Jejaring Usaha

Jejaring usaha adalah proses untuk membangun relasi yang saling menguntungkan dengan pengusaha atau klien potensial lainnya. PT Vesana Muda Berkarya merupakan perusahaan yang baru berdiri di bidang *event technology* (aplikasi) Tentu saja sebagai perusahaan yang baru, sangat diperlukan mitra kerja yang dapat mendukung kegiatan bisnis yang akan dilaksanakan. Perusahaan harus memiliki citra kerja yang baik dan menjalin hubungan yang baik dengan berbagai relasi dengan jangka waktu yang panjang demi memperluas dan memperlancar perkembangan perusahaan. Tanpa adanya relasi, perkembangan bisnis perusahaan tidak akan berjalan dengan baik. Berikut ini adalah target dari jejaring usaha yang merupakan rekan kerja dari perusahaan PT Vesana Muda Berkarya:

1. Vendor Produksi *Event*

Vendor produksi *event* merupakan hal yang paling utama di dalam jejaring usaha PT Vesana Muda Berkarya, vendor ini dijadikan sebagai produk utama dari perusahaan dalam membuat *marketplace website* berisikan vendor produksi *event*.

List vendor produksi *event* dapat dilihat pada lampiran 18.

2. *Event organizer*

Target penjualan dari *platform* Rentdor yaitu dari vendor kepada *event organizer*. Jejaring perusahaan ini dibuat untuk target promosi yang dilakukan perusahaan untuk dapat bertransaksi melalui *platform* Rentdor. *Event organizer* juga dapat mengetahui *platform* Rentdor dan produk dari berbagai vendor melalui media sosial perusahaan dan *website*. *List event organizer* dapat dilihat pada lampiran 19.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

3. Perbankan

Dalam menjalankan usahanya, diperlukan jejaring usaha dengan perbankan untuk mempermudah proses transaksi yang nantinya akan dilakukan oleh perusahaan dengan vendor maupun pihak lainnya yang bersangkutan dalam menjalankan usahanya. *List* jejaring usaha perbankan terlampir pada lampiran 20

4. Website

Website yang dimaksud adalah list vendor yang menjual jasa pembuatan *website* dan juga *maintenance* untuk membuat produk utama dari PT Vesana Muda Berkarya yaitu *website*. Untuk membuat *website* dibutuhkannya jasa tenaga ahli di bidangnya dalam membuat *website*. *List* vendor *website* terlampir pada lampiran

21.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB IV

ANALISIS SUMBER DAYA MANUSIA

4.1 Analisis Kompetensi Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan hal yang penting dalam perusahaan. SDM yang ada dalam perusahaan dipilih sesuai dengan jumlah dan kriteria SDM yang dibutuhkan perusahaan. Jumlah SDM dapat menentukan kinerja dan produktivitas sebuah perusahaan. PT Vesana Muda Berkarya masih terbilang baru dalam memulai bisnis maka SDM yang dibutuhkan juga belum terlalu banyak. Walaupun terbilang baru dalam menjalankan bisnisnya, PT Vesana Muda Berkarya memilih SDM yang kompeten dan ahli pada bidang yang sesuai. SDM yang tersedia juga sudah memiliki pengalaman di bidang *event*, sehingga mengerti tentang logistik, vendor, dan penyewaan/peminjaman barang kebutuhan *event*. Analisis kompetensi sumber daya manusia tertera pada Tabel 4.1:

Tabel 4.1

Analisis Kompetensi Sumber Daya Manusia PT Vesana Muda Berkarya

Jabatan	Tingkat Pendidikan	Jumlah
Direktur Keuangan	Sarjana Terapan MICE	1
Manajer Keuangan	Sarjana Terapan MICE	1
Manajer Pemasaran	Sarjana Terapan MICE	1
TOTAL		3

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

PT Vesana Muda Berkarya telah memiliki SDM yang berkompeten dan berpengalaman dalam bidang yang ditempatinya sehingga dapat bekerja secara profesional dalam melakukan pekerjaannya. PT Vesana Muda Berkarya juga telah



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

membagi jabatan dan tanggung jawab yang berbeda-beda pada struktur organisasi perusahaan.

Setiap posisi jabatan memiliki spesifikasi yang perlu dimiliki oleh setiap anggotanya. Berikut spesifikasi pekerjaan di PT Vesana Muda Berkarya.

1. Direktur Utama

Sebagai pemimpin perusahaan, seorang direktur utama harus memiliki jiwa kepemimpinan yang baik, serta memiliki *hard skill* maupun *soft skill* yang mendukung untuk melakukan pekerjaannya. Spesifikasi yang harus dimiliki oleh direktur utama antara lain:

- a. Minimal pendidikan lulusan S1 bidang *event management*/MICE/Bisnis
- b. Telah memiliki pengalaman di bidang *event* minimal 2 tahun
- c. Telah tersertifikasi oleh Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) MICE
- d. Minimal berumur 22 tahun
- e. Sehat secara jasmani dan rohani
- f. Mampu mengkoordinasikan tim
- g. Memiliki jika kepemimpinan yang baik
- h. Dapat berkomunikasi dengan baik
- i. Tegas, cepat, dan tanggap dalam menyelesaikan suatu permasalahan

2. Manajer Keuangan

Seorang manajer keuangan harus mengerti mengenai ekonomi, bisnis, dan keuangan. Maka dari itu, diperlukan wawasan yang luas mengenai keuangan dan juga administrasi dalam menjalankan tugasnya. Spesifikasi yang dibutuhkan untuk menjadi manajer keuangan adalah sebagai berikut:

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- a. Minimal pendidikan lulusan S1 *Event Management*/MICE
 - b. Pengalaman bekerja di bidang *event* minimal 2 tahun
 - c. Telah tersertifikasi oleh Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) MICE
 - d. Minimal berumur 22 tahun
 - e. Memiliki ketelitian dalam mengelola keuangan dan administrasi perusahaan
 - f. Mampu mengkoordinasikan dokumen dengan baik
 - g. Mengerti tentang keuangan, pajak, dan lain-lain
 - h. Memiliki jiwa kepemimpinan yang baik
 - i. Mampu berkomunikasi dengan baik
 - j. Tegas, dan disiplin
3. Manajer Pemasaran
- Manajer pemasaran sangat dibutuhkan di perusahaan dan memiliki tugas dan tanggung jawab yang cukup berat karena citra perusahaan dan perkembangan perusahaan tergantung pada usaha dan cara pemasaran itu dibuat. Manajer pemasaran memiliki spesifikasi pekerjaan sebagai berikut:
- a. Minimal pendidikan lulusan S1 *Event Management*/MICE
 - b. Pengalaman bekerja di bidang *event*/komunikasi/bidang serupa minimal 2 tahun
 - c. Telah tersertifikasi oleh Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) MICE
 - d. Minimal berumur 22 tahun
 - e. Mengerti mengenai strategi pemasaran
 - f. Mengerti trend media sosial, *up to date*, dan dapat mengoperasikan media sosial



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- g. Memiliki jiwa kepemimpinan yang baik
- h. Mampu berkomunikasi dan bernegosiasi dengan baik
- i. Mampu mempresentasikan dan menjelaskan tentang perusahaan di hadapan klien
- j. Disiplin, tegas, dan teliti dalam menjalankan tugas

4.2 Analisis Kebutuhan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia

Analisis kebutuhan dan pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) dilakukan oleh perusahaan untuk bisa mengetahui jumlah karyawan yang dibutuhkan dan pengembangan karyawan di tahun-tahun berikutnya. Selain itu, analisis ini bertujuan untuk mengetahui jabatan dan spesifikasi yang dibutuhkan untuk menempati jabatan tersebut. Pada awal pendirian perusahaan SDM yang tersedia masih terbatas. Setelah perusahaan sudah mulai berkembang tentunya diperlukan penambahan SDM untuk mendapatkan kepuasan dari klien atas peningkatan pelayanan yang diberikan dan perusahaan dapat berjalan lebih maksimal.

Pada tahun kedua diperlukan penambahan SDM, yaitu dengan merekrut 1 (satu) orang staf *Webmaster* yang bertanggung jawab untuk mengelola teknologi perusahaan, terutama mengelola *website* PT Vesana Muda Berkarya sebagai tempat transaksi antara vendor dan *event organizer*. Selain itu, *webmaster* perlu memasukan data dari vendor ke dalam *website* dan mengontrol statistik kunjungan konsumen (*event organizer*). Analisis kebutuhan dan pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) yang diperlukan oleh PT Vesana Muda Berkarya pada tahun 2024 tertera pada Tabel 4.2:



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 4.2

**Analisis Kebutuhan dan Pengembangan SDM PT Vesana Muda Berkarya
Pada Tahun 2024**

Jabatan	Tingkat Pendidikan	Pengalaman (Tahun)	Keterampilan Khusus
<i>Webmaster</i>	Sarjana	1	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendidikan minimal lulusan S1 IT atau serupa 2. Mempunyai pengalaman kerja serupa min. 1 tahun 3. Mengerti <i>Cloud Hosting</i> 4. Mampu membuat/<i>maintenance website</i> perusahaan 5. Memiliki kemampuan komunikasi yang baik 6. Sigap, cekatan, dan siap dalam menghadapi segala situasi yang mendadak dan butuh tindakan yang cepat 7. Disiplin, teliti, dan memiliki kepribadian yang baik

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Tugas dan tanggung jawab utama dari *webmaster* PT Vesana Muda Berkarya adalah mengelola dan mengontrol *website* perusahaan karena bisnis perusahaan yang dilakukan ini sangat berkaitan dengan *website* atau *marketplace*. Berikut adalah tanggung jawab dan wewenang dari *webmaster*:

1. Membuat dan mengontrol *website* agar tidak terjadi error
2. Memasukan data vendor yang baru bergabung ke Rentdor
3. Berkomunikasi dengan vendor untuk update barang ke dalam *website*
4. Mengelola statistik kunjungan konsumen (*event organizer*) dan mengelola *database* konsumen



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Seiring dengan perkembangan perusahaan setiap tahunnya, maka akan dibutuhkan kembali perekrutan staf lainnya seperti staf *business development* dan staf *content design*. Penambahan kedua staf ini akan dilakukan di tahun keempat setelah perusahaan berdiri. Lalu untuk kedepannya perusahaan juga akan menambahkan staf untuk divisi-divisi baru maupun penambahan staf terhadap divisi yang sudah ada sebelumnya.

4.3 Rencana Pembuatan Kebutuhan Sumber Daya Manusia

Dari struktur perusahaan saat ini, kedepannya perusahaan akan membutuhkan tenaga kerja tambahan untuk membantu perusahaan di masa yang akan datang. Perusahaan tidak akan merekrut karyawan terlalu banyak agar pekerjaan menjadi lebih terkontrol dan efisien. Rencana pembuatan kebutuhan sumber daya manusia oleh PT Vesana Muda Berkarya tertera pada Tabel 4.3:

Tabel 4.3

Rencana Pembuatan Kebutuhan SDM Oleh PT Vesana Muda Berkarya

Jabatan	Jumlah Kebutuhan	Tenaga yang Tersedia	Tenaga yang Harus di Rekrut
Direktur Utama	1	1	0
Manajer Pemasaran	1	1	0
Manajer keuangan	1	1	0
Staf Webmaster	1	0	1

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Pada Tabel di atas PT Vesana Muda Berkarya hanya perlu penambahan staf *webmaster* untuk melengkapi tugas perusahaan. Penambahan *webmaster* ini akan dilakukan di tahun kedua setelah perusahaan berjalan dan berkembang.

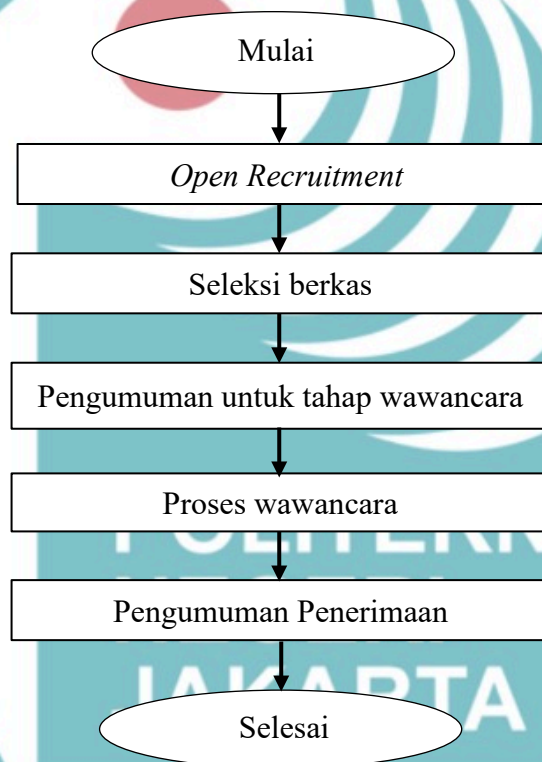


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Dalam memilih karyawan diperlukan seleksi untuk mendapatkan karyawan yang berkualitas dan sesuai dengan spesifikasi yang dibutuhkan untuk menunjang mereka dalam melakukan pekerjaannya. Proses rekrutmen PT Vesana Mudah Berkarya tertera pada Bagan 4.1:

Bagan 4.1
Proses Rekrutmen PT Vesana Muda Berkarya



Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Berikut penjelasan mengenai proses rekrutmen yang dilakukan oleh PT Vesana Muda Berkarya:

1. *Open Recruitment*

PT Vesana Muda Berkarya akan membuka lowongan pekerjaan dengan cara menyebarluaskan dan mengiklankan informasi terkait lowongan pekerjaan ini. Penyebarluasan informasi dapat dilakukan melalui sosial media dan *website*



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

perusahaan, seperti Instagram dan LinkedIn. Selain itu, penyebarluasan ini dapat dilakukan melalui kerjasama dengan media yang sudah terbiasa menginformasikan terkait lowongan pekerjaan melalui beberapa akun instagram @lokerjakarta.id, @lokerjakarta.info, @lokerbogorkota, dan lain sebagainya. Dalam *posting*-an yang dibuat akan terdapat informasi terkait deskripsi pekerjaan, spesifikasi pekerjaan, dan informasi *email* yang dituju untuk mengirimkan berkas.

2. Seleksi Berkas

Tujuan seleksi berkas ini adalah untuk memilih kandidat yang benar-benar sesuai dengan spesifikasi yang dicari oleh perusahaan. Setelah informasi tersebar dan mendapatkan berkas dari para calon tenaga kerja, maka dilanjutkan untuk penyeleksian berkas berupa CV yang telah dikirimkan ke *email* perusahaan. Selanjutnya, perusahaan akan melakukan seleksi kepada setiap calon untuk melihat kelengkapan dokumen dan memilih kesesuaian data dan spesifikasi yang telah ditentukan perusahaan untuk menentukan kandidat yang pantas lanjut ke proses selanjutnya.

3. Pengumuman Tahap Wawancara

Terpilihnya beberapa kandidat yang telah lolos dari seleksi berkas akan diinformasikan melalui *email* kandidat. Perusahaan akan mengirimkan *email* kepada kandidat terkait jadwal pelaksanaan wawancara. Para kandidat diminta mengkonfirmasi kehadiran dan kesediaannya untuk mengikuti proses wawancara yang telah terjadwalkan.

4. Proses Wawancara

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Sesuai dengan jadwal wawancara yang diberikan, maka kandidat wajib hadir tepat waktu untuk mengikuti wawancara. Dalam tahap wawancara ini, kandidat akan diberikan beberapa pertanyaan terkait kepribadian dan kemampuan kandidat untuk melakukan pekerjaan yang dilamar, dan setelah itu akan dinilai kecocokannya terhadap kebutuhan perusahaan.

5. Pengumuman Penerimaan

Setelah melewati proses wawancara, perusahaan akan memilih kandidat yang dinyatakan lulus dari proses wawancara karena telah sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan oleh perusahaan. Kandidat tersebut akan diinformasikan melalui email PT Vesana Muda Berkarya yang berisi pengumuman lolos seleksi wawancara dan informasi terkait perusahaan dan kapan hari mulai kerja. Setelah itu, kandidat yang diterima dalam perusahaan harus menandatangani kontrak kerja dengan PT Vesana Muda Berkarya yang dapat dilihat pada lampiran 22.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V

PEMANFAATAN TEKNOLOGI

5.1 Analisis dan Perencanaan Pemanfaatan Teknologi

Revolusi 5.0 merupakan istilah yang baru dikenal, perpindahan kemajuan revolusi 4.0 ke revolusi *society* 5.0 ini menuntut manusia atau masyarakat dituntut untuk dapat lebih memiliki kemampuan memecahkan masalah kompleks, berpikir kritis, dan kreativitas. Maka dengan kehadiran *Society* 5.0 dapat menjadi solusi Pemanfaatan *Big Data* yang mengikuti perkembangan *society* 5.0 bisa dalam berbagai bidang.

Pada era saat ini seluruh data dan keperluan manusia ditunjang oleh teknologi. Teknologi adalah salah satu unsur pokok dalam pembangunan yang terencana. Seperti yang kita ketahui saat ini teknologi berkembang sangat pesat dan juga mengalami perubahan yang cepat pada setiap saat. Tanpa adanya perkembangan teknologi, maka perubahan zaman tidak akan secepat serta secepat seperti saat sekarang. Teknologi telah banyak mempengaruhi aspek-aspek di dunia, termasuk Indonesia. Aspek tersebut meliputi bidang pendidikan, kesehatan, bisnis, komunikasi, pemerintahan, informasi, maupun transportasi.

Dampak baik dari teknologi dan perkembangan *society* yang dapat dimanfaatkan adalah PT Vesana Muda Berkarya menggunakan pemanfaatan teknologi menjadi perantara antara pihak vendor sebagai yang meminjamkan barang produksi untuk kebutuhan *event* dengan *event organizer* dalam pemenuhan kebutuhan untuk penyelenggaraan acara dikarenakan jangkauannya yang sangat



luas, sehingga tujuan perusahaan dapat mencapai keberhasilan sebagai *platform* berbasis *website marketplace*. Berikut merupakan analisis dari pemanfaatan teknologi informasi yang digunakan oleh PT Vesana Muda Berkarya

5.1.1 Pemasaran

Dalam menjalankan perusahaan pada bidang pemasaran, PT Vesana Muda Berkarya melakukan beberapa perencanaan pemanfaatan beberapa teknologi promosi digital, seperti penggunaan *website* dan media sosial, berikut penjelasannya.

1. Situs *Website*

Saat ini, dalam bidang apapun sebuah perusahaan diwajibkan memiliki *website* dikarenakan masyarakat ataupun konsumen mengandalkan teknologi dengan menilai kualitas, kredibilitas dan profesionalitas perusahaan berdasarkan apa yang mereka lihat pada internet. *Website* dinilai memiliki jaringan yang sangat luas untuk mencakup target pasar perusahaan dan sebagai legitimasi perusahaan yang aktif

Penggunaan *website* dalam pemanfaatan teknologi dan informasi diterapkan oleh PT Vesana Muda Berkarya sebagai salah satu sarana mempromosikan produk jasa yang dimiliki agar konsumen mendapatkan informasi secara umum. Pemanfaatan ini adalah upaya untuk mempermudah para calon klien untuk memperoleh informasi perusahaan, produk, detail produk yang ditawarkan dan lainnya. Pengelolaan akan dilakukan secara berkala guna meningkatkan citra dari perusahaan serta *awareness* yang ditujukan kepada konsumen.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2. Media sosial

Philip Kotler dan Kevin Lane Keller (2016) mendefinisikan Media sosial adalah media yang digunakan oleh konsumen untuk berbagi teks, gambar, suara, dan video informasi baik dengan orang lain maupun perusahaan. Dalam era digital saat ini media sosial memiliki peran yang sangat penting tentunya pada strategi pemasaran dalam bisnis dikarenakan potensi serta peluang yang besar dalam pemanfaatannya.

Langkah pemanfaatan teknologi dan informasi dalam memaksimalkan media sosial oleh PT Vesana Muda Berkarya membuat beberapa akun media sosial perusahaan yang resmi, yaitu Instagram, Tiktok, LinkedIn dan Facebook dikarenakan pengguna sosial media dapat diakses kapan saja dan dimana saja, sehingga menjadi peluang yang sangat besar. Dalam pemanfaatan media sosial tersebut perusahaan memberikan materi konten tentang perusahaan untuk menciptakan *public awareness* tentang PT Vesana Muda Berkarya serta dapat membangun citra yang baik di publik.

5.1.2 Operasional

Dalam menunjang aktivitas bisnis PT Vesana Muda Berkarya memanfaatkan teknologi yang disesuaikan dengan kegunaan aktivitas dalam perusahaan. Terdapat *hardware* dan *software* untuk mendukung kegiatan operasional pada PT Vesana Muda berkarya. Berikut rincian perangkat *hardware* dan *software* yang dibutuhkan dalam aktivitas bisnis tertera pada Tabel 5.1 sampai Tabel 5.2.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 5.1

Perangkat *Hardware* PT Vesana Muda Berkarya

No.	Alat	Spesifikasi	Jumlah	Kegunaan
1	Laptop	Laptop Ultrabook Lenovo Thinkpad T450 Core i7 Gen 5 (8GB 256GB 14 inch)	3	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membantu dalam maintain <i>website</i> 2. Membuat dan mengolah <i>database</i> 3. Membuat dan mengolah dokumen 4. <i>Online meeting</i>
2	Printer Multifungsi	Epson L3110 All in One	1	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mencetak dokumen 2. Memindai dokumen (<i>scan</i>) 3. Menyalin dokumen (<i>copy</i>)
3	<i>Harddisk</i>	Toshiba Canvio 1TB HDD Harddisk Eksternal USB 3.0	2	Alat tambahan Menyimpan data

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022.

Tabel 5.2

Perangkat *Software* PT Vesana Muda Berkarya

No	Perangkat Lunak	Kegunaan
1.	<i>Zoom</i>	Aplikasi yang membantu dalam pekerjaan seperti meeting dengan client
2.	<i>Google Meet</i>	Aplikasi yang membantu dalam pekerjaan seperti meeting dengan client
3.	<i>Google Docs</i>	Perangkat lunak ini digunakan untuk mengolah data seperti mengolah serta mengedit dokumen perusahaan, membuat laporan, membuat dokumen berbentuk surat.
4.	<i>Google Sheet</i>	Perangkat lunak ini untuk mengolah data, meliputi perhitungan dasar, keuangan perusahaan, manajemen data, serta membantu untuk menyelesaikan masalah administrasi dari mulai yang sederhana hingga kompleks
5.	<i>Google Slide</i>	Membuat dan menampilkan proposal perusahaan ketika <i>meeting</i> dengan <i>client</i>
6.	<i>Google Drive</i>	Tempat pengumpulan <i>database</i> perusahaan



Lanjutan Tabel 5.2

No	Perangkat Lunak	Kegunaan
7.	<i>Google Chrome</i>	Perangkat lunak ini digunakan untuk melakukan <i>browsing</i> internet dan pencarian data
8.	<i>Windows 10</i>	Perangkat lunak ini adalah standar sistem operasional peranti lunak pada laptop karyawan
9.	<i>Adobe Illustrator</i>	Perangkat lunak ini untuk membuat logo dan mengedit gambar
10.	<i>Adobe Reader</i>	<i>Software</i> ini digunakan untuk membaca dokumen PDF dan mempermudah dalam pencetakannya

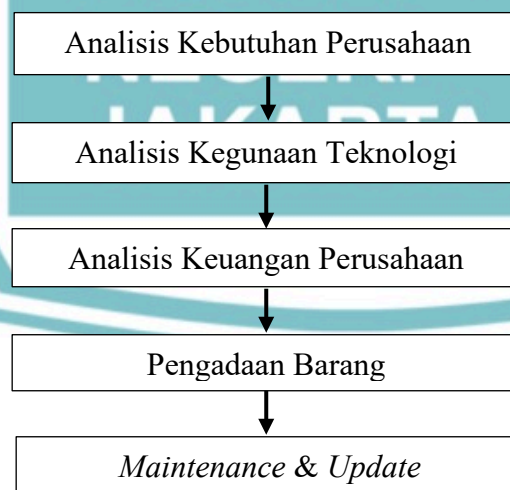
Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022.

5.2 Tahapan Pengembangan Teknologi

Pengembangan teknologi yang dilakukan oleh PT Vesana Muda Berkarya adalah peningkatan dalam penggunaan perangkat keras (*hardware*), serta perangkat lunak (*software*). Berikut tahapan pengembangan teknologi yang akan diterapkan oleh PT Vesana Muda Berkarya tertara pada Bagan 5.1.

Bagan 5.1

Tahapan Pengembangan Teknologi PT Vesana Muda Berkarya



Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

1. Menganalisa kebutuhan perusahaan terkait penggunaan teknologi dalam aktivitas kerja

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Tahapan ini PT Vesana Muda Berkarya melakukan analisis kebutuhan perusahaan terkait teknologi dalam perangkat keras (*hardware*) maupun perangkat lunak (*software*). Perusahaan melakukan analisis kebutuhan berdasarkan skala prioritas yang telah dibuat serta diuraikan kegunaannya agar perusahaan tidak melakukan pemborosan atau mengeluarkan *budget* pada hal yang belum terlalu dibutuhkan.

2. Menganalisa kegunaan dan biaya terkait pengadaan barang sesuai dengan spesifikasi yang dibutuhkan perusahaan

Hal yang selanjutnya dilakukan setelah melakukan analisis kebutuhan perusahaan adalah analisis kegunaan teknologi dan biaya yang akan dihabiskan. Perusahaan perlu mencari tahu kegunaan dari apa yang ingin digunakan seperti kekurangan serta kelebihan dari *hardware* maupun *software* yang ingin digunakan. Upaya tersebut dilakukan agar mengetahui sebesar apa *value* dari teknologi yang akan digunakan untuk menunjang aktivitas dan efektivitas dalam perusahaan serta perusahaan juga tidak mengalami rugi setelah menghabiskan *budget* untuk pengembangan teknologi.

3. Melakukan pengadaan barang dan teknologi

Tahapan ini dilakukan guna untuk meningkatkan produktivitas operasional perusahaan dan menciptakan efektifitas kepada pengguna, PT Vesana Muda melakukan pengadaan barang dan teknologi yang sudah sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh perusahaan guna meningkatkan kinerja serta pelayanan pada perusahaan.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB VI

ANALISIS DAN RENCANA KEUANGAN

Dalam mewujudkan rencana bisnis dibutuhkan analisis dan perencanaan keuangan yang matang. Dalam mewujudkan ide bisnisnya, PT Vesana Muda Berkarya membuat analisis dan rencana keuangan tiga tahun ke depan, yaitu dimulai dari bulan November 2022 sampai dengan tahun 2025. Analisis dan rencana keuangan yang dibuat PT Vesana Muda Berkarya meliputi proyeksi penjualan, proyeksi arus kas, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, neraca keuangan, *Payback Period* (PP), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Return On Investment* (ROI) dan *Profitability Index* (PI). Kemudian mengenai kenaikan harga tiap tahunnya, PT Vesana Muda Berkarya mengikuti inflasi sebesar 4%. Analisis dan rencana keuangan dihitung melalui pemasukan dari produk membership yang dilakukan mulai pada tahun 2024. Dalam analisis dan rencana keuangan ini dapat dilihat bagaimana PT Vesana Muda Berkarya memiliki proyeksi bisnis yang baik, menguntungkan dan mampu bersaing di pasar.

6.1 Rencana Kebutuhan Investasi

Rencana kebutuhan investasi adalah suatu proses bagaimana mengakumulasi aset dan pendapatan rutin yang dimiliki saat ini untuk mempersiapkan kebutuhan dana yang akan terjadi dalam pembentukan perusahaan. Sebelum membuat proyeksi arus kas sampai dengan tahun 2025, PT Vesana Muda Berkarya merincikan terlebih dahulu mengenai kebutuhan apa saja yang diperlukan untuk pendirian perusahaan. Kebutuhan Investasi tersebut meliputi biaya- biaya



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

yang harus dikeluarkan pada awal pendirian PT Vesana Muda Berkarya. Biaya-biaya tersebut merupakan bagian dari Anggaran Dasar yang kemudian akan ditanggung oleh pendiri serta pemegang saham PT Vesana Muda Berkarya yang bisa disebut juga sebagai Modal Dasar.

Pendiri atau pemegang saham mengambil sejumlah bagian saham dari modal yang disanggupi untuk dilunasi sebagai modal ditempatkan. Dari ketiga pendiri PT Vesana Muda Berkarya sudah ditentukan pembagian modal ditempatkan untuk pemenuhan kebutuhan investasi sesuai kemampuan masing-masing orang. Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 29 Tahun 2016 tentang Perubahan Modal Dasar Perseroan Terbatas, tidak ada lagi jumlah minimum modal dasar dan jumlah modal dasar kini ditentukan berdasarkan kesepakatan para pendiri PT. Sehingga hasil kesepakatan bersama kami mengenai Modal Dasar yang ditentukan dalam pendirian PT Vesana Muda Berkarya sebesar Rp150.000,000 (Seratus lima puluh juta rupiah). Besaran investasi yang akan dikeluarkan tertera pada Tabel 6.1 sebagai berikut:

Tabel 6.1
Rencana Kebutuhan Investasi

No	Nama	Jabatan	Modal	Persen
1	Sadiman	Komisaris	Rp52,500,000	35%
2	Nada Nashiratunnisa	Direktur Utama	Rp37,500,000	25%
3	Sarita Rahmayati	Direktur Keuangan	Rp30,000,000	20%
4	Vergita Angelyca	Direktur Pemasaran	Rp30,000,000	20%
TOTAL			Rp150,000,000	100%

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat pembagian saham masing-masing pemegang saham. Nantinya hasil laba yang didapatkan dari kegiatan usaha PT



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Vesana Muda Berkarya akan dibagikan sesuai dengan persentase pembagian pemegang saham Modal Dasar yang sudah ditentukan tersebut.

6.2 Anggaran Biaya Produk Penjualan

Anggaran biaya produk penjualan merupakan jumlah pengeluaran dan detail beban yang dikeluarkan secara langsung maupun tidak langsung. Harga produk penjualan didapatkan dari harga yang berlaku di pasaran. Produk dalam usaha PT Vesana Muda Berkarya berupa jasa *platform* penyewaan barang kebutuhan produksi *event* berbasis *website*, terdiri dari membership *Gold (early)*, *Gold (Normal)*, *Silver*, dan *Bronze*. Harga pokok penjualan nantinya akan mempengaruhi pada arus kas dan prakiraan laba rugi. Besaran anggaran biaya produk penjualan PT Vesana Muda Berkarya tertera pada Tabel 6.2 sebagai berikut:

Tabel 6.2
Anggaran Biaya Produk Penjualan

Kebutuhan	Tahun		
	2023	2024	2025
Biaya <i>maintenance website</i>	Rp9,600,000	Rp0	Rp0
Instagram <i>Ads</i>	Rp15,400,000	Rp19,032,000	Rp21,740,160
Facebook <i>Ads</i>	Rp12,960,000	Rp13,728,000	Rp15,704,832
Tiktok <i>Ads</i>	Rp21,600,000	Rp22,880,000	Rp26,174,720
LinkedIn <i>Ads</i>	Rp15,500,000	Rp11,960,000	Rp13,790,400
Total	Rp75,060,000	Rp67,600,000	Rp77,410,112

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Pada Tabel 6.2 terdapat rincian anggaran biaya produk dari tahun 2023 – 2025. Biaya *Maintenance Website* pada tahun 2023 seharga Rp9.600.000 sudah termasuk biaya *domain*, *hosting*, pengamanan sistem, *SEO*, dan *Antispam*. Kemudian, terlihat bahwa total anggaran biaya produk penjualan pada tahun 2023



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

sebesar Rp 75.060.000, tahun 2024 sebesar Rp 67.600.000, dan pada tahun 2025 sebesar Rp 77.410.112.

6.3 Proyeksi Penjualan

Proyeksi penjualan merupakan perkiraan permintaan konsumen yang potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi terhadap jasa yang ditawarkan oleh PT Vesana Muda Berkarya. Proyeksi penjualan dilakukan berdasarkan data dan fakta, baik dari produk yang ditawarkan maupun dari kondisi global lainnya. Proyeksi penjualan terdiri atas harga produk dan target penjualan setiap tahunnya. Penetapan harga paket yang ditetapkan berdasarkan harga pokok penjualan dan penambahan laba yang diinginkan perusahaan. Proyeksi penjualan juga dipengaruhi oleh kenaikan inflasi dan perkembangan moneter yang terjadi di setiap tahunnya. Selanjutnya proyeksi penjualan akan memberikan efek kepada laba perusahaan. Adapun proyeksi penjualan dapat tertera pada Tabel 6.3 sebagai berikut:

Tabel 6.3
Proyeksi Penjualan

No	Membership	2023		2024		2025	
		Target	Harga/pax	Target	Harga/pax	Target	Harga/pax
1	Gold (Early)	31	Rp2,750,000	0		0	
2	Gold (Normal)	31	Rp3,000,000	46	Rp3,150,000	51	Rp3,308,000
3	Silver	46	Rp2,500,000	64	Rp2,625,000	70	Rp2,757,000
4	Bronze	46	Rp1,250,000	73	Rp1,313,000	80	Rp1,379,000
TOTAL		154		183		201	

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Harga untuk *membership* pada *platform* Rentdor ada 4 kategori di tahun 2023 yaitu ada *Gold (early)*, *Gold (Normal)*, *Silver* dan *Bronze*. Harga dari beberapa



membership juga mengikuti dari benefit yang dari setiap kategori. Pada tahun 2024 dan 2025 menjadi 3 kategori *membership* yaitu ada *Gold*, *Silver* dan *Bronze*. Penjualan pun meningkat setiap tahunnya, tahun 2024 naik 19% dari sebelumnya menjual 154 menjadi 183, tahun 2025 juga naik 10% yaitu di angka 201 target penjualan.

6.4 Proyeksi Arus Kas

Proyeksi arus kas PT Vesana Muda Berkarya merupakan suatu laporan penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan. Penerimaan arus kas berasal dari modal investasi dan pendapatan penjualan. Pengeluaran arus kas berasal dari pembayaran beban pra operasional, operasional, beban pokok penjualan, dan aktivitas investasi berupa pembelian peralatan untuk menyokong kegiatan perusahaan. Berikut proyeksi arus kas tahun 2022 hingga 2025:

Tabel 6.4
Proyeksi Arus Kas

PROYEKSI ARUS KAS				
KETERANGAN	2022	2023	2024	2025
Penerimaan				
Saldo Kas Awal		Rp109,237,000	Rp188,870,200	Rp275,797,755
Modal Investasi	Rp150,000,000			
Pendapatan Penjualan:				
Produk Utama				
<i>Gold (early)</i>		Rp85,250,000	Rp0	Rp0
<i>Gold (Normal)</i>		Rp93,000,000	Rp144,900,000	Rp168,708,000
<i>Silver</i>		Rp115,000,000	Rp168,000,000	Rp192,990,000
<i>Bronze</i>		Rp57,500,000	Rp95,849,000	Rp110,320,000
Total Pendapatan Penjualan	Rp0	Rp350,750,000	Rp408,749,000	Rp472,018,000
Total Penerimaan Kas	Rp150,000,000	Rp459,987,000	Rp597,619,200	Rp747,815,755

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Lanjutan Tabel 6.4

PROYEKSI ARUS KAS				
KETERANGAN	2022	2023	2024	2025
Pengeluaran				
Beban Pendirian Usaha PT	Rp5,500,000			
Beban Pembuatan Website	Rp5,000,000			
Beban Pembuatan Rekening	Rp20,000			
Beban Admin Bank	Rp38,000	Rp228,000	Rp228,000	Rp228,000
Beban Pokok Penjualan:				
Biaya <i>maintenance website</i>		Rp9,600,000	Rp0	Rp0
Instagram Ads		Rp15,400,000	Rp19,032,000	Rp21,740,160
Facebook Ads		Rp12,960,000	Rp13,728,000	Rp15,704,832
Tiktok Ads		Rp21,600,000	Rp22,880,000	Rp26,174,720
LinkedIn Ads		Rp15,500,000	Rp11,960,000	Rp13,790,400
Total Beban Pokok Penjualan	Rp0	Rp75,060,000	Rp67,600,000	Rp77,410,112
Beban Operasional:				
Gaji & Tunjangan BPJS	Rp19,110,000	Rp147,420,000	Rp204,640,800	Rp212,820,000
THR	Rp0	Rp5,118,750	Rp17,053,400	Rp17,735,000
Perlengkapan		Rp1,396,500	Rp1,452,800	Rp1,511,900
Sewa Kantor	Rp550,000	Rp3,432,000	Rp3,570,000	Rp3,712,800
Pembelian Aset (Peralatan)		Rp14,941,000	Rp5,299,000	
Beban Promosi	Rp10,545,000	Rp21,766,800	Rp19,933,700	Rp7,233,400
Total Beban Operasional	Rp40,763,000	Rp194,303,050	Rp252,177,700	Rp243,241,100
Total Pengeluaran Kas	Rp40,763,000	Rp269,363,050	Rp319,777,700	Rp320,651,212
PPh 21				
PPh 23 Badan 0.5%		Rp1,753,750	Rp2,043,745	Rp2,360,090
Saldo Kas Akhir	Rp109,237,000	Rp188,870,200	Rp275,797,755	Rp424,804,453

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Dalam akun pengeluaran juga terdapat pajak badan yang harus dibayarkan.

Mengenai pajak yang dikenakan di PT Vesana Muda Berkarya tiap tahunnya yaitu

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

pajak badan PPh final 4 ayat 2 (Pajak Penghasilan) sebesar 0.5%. Penetapan tarif pajak sebesar 0,5% ditentukan untuk usaha dengan omzet usaha kurang dari Rp 4,8 miliar dalam satu tahun pajak. pajak. Hal tersebut juga diatur di Peraturan Pemerintah No 23 tahun 2018. Pajak lainnya yaitu PPh 21 yang merupakan pajak penghasilan dari orang yang telah bekerja dan telah memiliki gaji. Namun untuk tahun 2021 sampai dengan 2024 total gaji per tahunnya berada di bawah Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP) sehingga tidak wajib pajak melaporkan surat Pemberitahuan (SPT) Tahunan Pajak Penghasilan (PPh) Orang Pribadi.

6.5 Neraca Keuangan

Neraca keuangan merupakan laporan keuangan yang di dalamnya terdapat informasi terkait aset tetap dan aset lancar, modal serta kewajiban perusahaan dalam melakukan pembayaran terkait operasional perusahaan pada satu periode tertentu. Neraca keuangan merupakan bagian dalam laporan keuangan yang mencatat informasi akun aktiva, hal-hal yang menjadi kewajiban dan modal pada waktu periode tertentu. Neraca bertujuan untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan sehat atau tidak dan untuk menentukan langkah finansial di tahun berikutnya. Berikut ini neraca keuangan PT Vesana Muda Berkarya:

Tabel 6.5

Neraca PT Vesana Muda Berkarya

NERACA KEUANGAN				
KETERANGAN	2022	2023	2024	2025
AKTIVA				
Aktiva Lancar				
Kas	Rp109,237,000	Rp188,870,200	Rp275,797,755	Rp424,804,453
Total Aktiva Lancar	Rp109,237,000	Rp188,870,200	Rp275,797,755	Rp424,804,453



Lanjutan Tabel 6.5

NERACA KEUANGAN				
KETERANGAN	2022	2023	2024	2025
AKTIVA				
Aktiva Tetap				
Peralatan		Rp14,941,000	Rp17,438,563	Rp13,643,563
Akumulasi Peny. Peralatan	Rp0	Rp2,801,438	Rp3,795,000	Rp3,795,000
Total Aktiva Tetap	Rp0	Rp12,139,563	Rp13,643,563	Rp9,848,563
JUMLAH AKTIVA	Rp109,237,000	Rp201,009,763	Rp289,441,318	Rp434,653,016
PASIVA				
Kewajiban Lancar				
Hutang				
Total Kewajiban Lancar				
Ekuitas				
Modal	Rp150,000,000	Rp109,237,000	Rp201,009,763	Rp289,441,318
Laba/Rugi	-Rp40,763,000	Rp91,772,763	Rp88,431,555	Rp145,211,698
Total Beban Ekuitas	Rp109,237,000	Rp201,009,763	Rp289,441,318	Rp434,653,016
JUMLAH PASIVA	Rp109,237,000	Rp201,009,763	Rp289,441,318	Rp434,653,016

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Berdasarkan jumlah aktiva dan jumlah pasiva dalam neraca keuangan PT Vesana Muda Berkarya, jumlah saldo sudah sama dan seimbang dan terus mengalami kenaikan. Hal tersebut menandakan bahwa laporan keuangan PT Vesana Muda Berkarya sesuai dan memiliki kondisi keuangan yang sehat.

6.6 Prakiraan Laba Rugi

Laba rugi adalah sebuah laporan keuangan yang mana menyimpulkan tentang pendapatan, pengeluaran dan biaya atau beban yang ditanggung oleh perusahaan dalam satu periode tertentu. Prakiraan laba rugi memuat pendapatan kotor, beban usaha, dan pembayaran pajak yang akan menghasilkan laba atau rugi yang terjadi pada perusahaan. Prakiraan laba rugi PT Vesana Muda Berkarya tahun 2022 sampai

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



dengan 2025 tersaji pada Tabel 6.6 sebagai berikut:

Tabel 6.6

Prakiraan Laba Rugi

PRAKIRAAN LABA RUGI				
KETERANGAN	2022	2023	2024	2025
Pendapatan penjualan		Rp350,750,000	Rp408,749,000	Rp472,018,000
Beban Pokok Penjualan		Rp75,060,000	Rp67,600,000	Rp77,410,112
Lab Kotor		Rp275,690,000	Rp341,149,000	Rp394,607,888
Beban Pendirian Usaha PT	Rp5,500,000			
Beban Pembuatan Website	Rp5,000,000			
Beban pembuatan Rekening Bank	Rp20,000			
Beban Admin Bank	Rp38,000	Rp228,000	Rp228,000	Rp228,000
Gaji & Tunjangan BPJS	Rp19,110,000	Rp147,420,000	Rp204,640,800	Rp212,820,000
THR	Rp0	Rp5,118,750	Rp17,053,400	Rp17,735,000
Perlengkapan		Rp1,396,500	Rp1,452,800	Rp1,511,900
Sewa Kantor	Rp550,000	Rp3,432,000	Rp3,570,000	Rp3,712,800
Beban Promosi	Rp10,545,000	Rp21,766,800	Rp19,933,700	Rp7,233,400
Total Beban Operasional	Rp40,763,000	Rp179,362,050	Rp246,878,700	Rp243,241,100
Gaji & Tunjangan BPJS	Rp19,110,000	Rp147,420,000	Rp204,640,800	Rp212,820,000
THR	Rp0	Rp5,118,750	Rp17,053,400	Rp17,735,000
Perlengkapan		Rp1,396,500	Rp1,452,800	Rp1,511,900
Sewa Kantor	Rp550,000	Rp3,432,000	Rp3,570,000	Rp3,712,800
Beban Promosi	Rp10,545,000	Rp21,766,800	Rp19,933,700	Rp7,233,400
Total Beban Operasional	Rp40,763,000	Rp179,362,050	Rp246,878,700	Rp243,241,100
Penyusutan				
Total Penyusutan		Rp2,801,438	Rp3,795,000	Rp3,795,000
Total Pengeluaran	Rp40,763,000	Rp182,163,488	Rp250,673,700	Rp247,036,100
Lab Sebelum Pajak	-Rp40,763,000	Rp93,526,513	Rp90,475,300	Rp147,571,788

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lanjutan Tabel 6.6

PPh 23 Pajak Badan (0.5%)		Rp1,753,750	Rp2,043,745	Rp2,360,090
Laba Bersih	-Rp40,763,000	Rp91,772,763	Rp88,431,555	Rp145,211,698

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Laporan prakiraan laba rugi PT Vesana Muda Berkarya memperlihatkan ringkasan laba rugi yang diperoleh dari pendapatan kotor yang terdiri dari pendapatan penjualan dan beban pokok penjualan dengan total pendapatan bersih pada tahun 2022 yaitu rugi di Rp 40.763.000 dikarenakan di tahun tersebut belum ada penjualan produk, tahun 2023 yaitu laba Rp 91.772.763, tahun 2024 yaitu laba Rp 88.431.555, dan tahun 2025 yaitu laba Rp 145.211.698.

6.7 Prakiraan Perubahan Modal

Prakiraan perubahan modal merupakan ringkasan perubahan yang terjadi pada modal di setiap tahun berjalannya perusahaan. Prakiraan perubahan modal berasal dari modal ditambah laba atau rugi yang terjadi. Prakiraan perubahan modal yang terjadi pada PT Vesana Muda Berkarya pada tahun 2022 sampai dengan 2025 tersaji pada Tabel 6.7 sebagai berikut:

Tabel 6.7

Prakiraan Perubahan Modal

PROYEKSI PERUBAHAN MODAL				
KETERANGAN	2022	2023	2024	2025
Modal awal per Januari	Rp150,000,000	Rp109,237,000	Rp201,009,763	Rp289,441,318
Laba (rugi)	-Rp40,763,000	Rp91,772,763	Rp88,431,555	Rp145,211,698
Modal akhir per Desember	Rp109,237,000	Rp201,009,763	Rp289,441,318	Rp434,653,016

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Berdasarkan tabel di atas proyeksi perubahan modal pada akhir Desember



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

(total ekuitas) PT Vesana Muda Berkarya Bersama tiap tahunnya selalu meningkat.

6.8 Analisa *PayBack Period*

Payback Period adalah satu metode untuk melihat pengembalian modal yang mengarah kepada berapa lama waktu pengembalian modal investasi perusahaan.

Dapat dilihat rumus *Payback Period* yaitu :

Payback Period = Nilai Investasi Awal : Arus Kas x 1 tahun

$PP = n + (a-b)/(c-b) \times 1 \text{ tahun}$

$PP = \text{Payback Period}$

n = tahun terakhir di mana jumlah arus kas masih belum menutupi investasi awal

a = Jumlah investasi mula-mula

b = jumlah *proceed* pada tahun ke n

c = jumlah kumulatif arus kas bersih/*proceed* pada tahun ke $n + 1$

Berikut analisis *Payback Period* PT Vesana Muda Berkarya tertera pada Tabel 6.8.

Tabel 6.8

Analisa *PayBack Period*

Arus Kas Bersih Tahun	=	Pendapatan Setelah Pajak	+	Penyusutan	<i>Proceed</i>
2023		Rp91,772,763		Rp2,801,438	Rp94,574,200
2024		Rp88,431,555		Rp3,795,000	Rp92,226,555
2025		Rp145,211,698		Rp3,795,000	Rp149,006,698

Tahun	<i>Proceed</i>	Akumulasi Kas Masuk
0		Rp150,000,000
1	Rp94,574,200	-Rp55,425,800
2	Rp92,226,555	Rp36,800,755
3	Rp149,006,698	Rp185,807,453


Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

PP	$n + (a-b) / (c-b)$				x 1 tahun	
(a-b)	=	Rp55,425,800	(c-b)	=	Rp92,226,555	
PP	=	1.600974416	x	1	1.600974416	1.6 tahun
PP	=	0.6009744157	x	12	7.211692988	7.2 bulan
PP	=	1.211692988	x	30	36.35078964	36.4 hari

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Payback period akan dihitung berdasarkan Laporan Perubahan PT Vesana Muda Berkarya dengan modal investasi awal yang dimiliki sebesar Rp150,000,000. Berdasarkan hasil perhitungan *payback period* tersebut, diketahui bahwa investasi PT Vesana Muda Berkarya dapat dikembalikan dalam kurun waktu 2 tahun 2 bulan 20 hari.

6.9 Analisa *Net Present Value* (NPV)

Analisis dengan metode *Net Present Value* (NPV) berguna untuk mengukur kemampuan serta peluang pada suatu perusahaan dalam menjalankan investasinya sampai beberapa tahun ke depan. Dalam menganalisis *Net Present Value* (NPV), PT Vesana Muda Berkarya menggunakan suku bunga dasar kredit untuk bisnis ritel Bank Central Asia (BCA) 7.95% yang terdata dalam *website* Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Berikut ini Analisis *Net Present Value* (NPV) PT Vesana Muda Berkarya:

Tabel 6.9

Analisa *Net Present Value* (NPV) PT Vesana Muda Berkarya

$Fv = 1/(1+i)^n$	$i = \text{Suku Bunga } (7,95\% = 0,0795)$
	$n = \text{tahun, } n \text{ (pangkat)}$
Tahun 1	0.9263547939
Tahun 2	0.8581332042
Tahun 3	0.631922938



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tahun	Diskonto	x	Arus Kas Bersih	<i>Present Value</i>
Initial Investment				
2023	0.9263547939	x	Rp94,574,200	Rp87,609,264
2024	0.8581332042		Rp92,226,555	Rp79,142,669
2025	0.631922938		Rp149,006,698	Rp94,160,750
PV Dari Arus Kas				Rp260,912,683
				Rp150,000,000
Net Present Value = PV Proceed - PV Outlays				Rp110,912,683
NPV=	Rp110,912,683			
NPV>0, Perusahaan layak dijalankan				

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Berdasarkan analisis *Net Present Value* (NPV) hasil NPV lebih besar dari 0 sehingga Investasi layak dijalankan dan diproyeksikan akan mendatangkan keuntungan sehingga usaha yang kami jalankan layak untuk dilanjutkan.

6.10 *Internal Rate Of Return* (IRR)

Internal Rate Of Return (IRR) merupakan indikator dari tingkat efisiensi sebuah investasi apakah dapat dilaksanakan atau tidak. Semakin tinggi IRR maka semakin tinggi tingkat investasi yang dapat ditanamkan. Berikut ini perhitungan IRR untuk mengetahui kelayakan investasi usaha PT Vesana Muda Berkarya tertera pada Tabel 6.10:

Tabel 6.10

Analisis NPV Dua Suku Bunga PT Vesana Muda Berkarya

Tahun	Arus Kas Bersih	Diskonto	<i>Present Value</i>	Diskonto	<i>Present Value</i>
		7.95%		34%	
2023	Rp94,574,200	0.9263547939	Rp87,609,264	0.7462686567	Rp70,577,761
2024	Rp92,226,555	0.8581332042	Rp79,142,669	0.556916908	Rp51,362,528
2025	Rp149,006,698	0.631922938	Rp94,160,750	0.1727313669	Rp25,738,131



Lanjutan Tabel 6.10

Tahun	Arus Kas	Diskonto	Present Value	Diskonto	Present Value
		7.95%		34%	
PV dari arus kas			Rp260,912,683		Rp147,678,420
PV Outlays			Rp150,000,000		Rp150,000,000
Net Present Value			Rp110,912,683		-Rp2,321,580

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Sebelum menghitung *Internal Rate Of Return* (IRR), perlu ditentukan terlebih dahulu *Present Value* terendah dan tertinggi dari perbandingan suku bunga terendah dan tertinggi dari perhitungan *Net Present Value* (NPV). Menentukan suku bunga tertinggi dengan melihat hasil *Net Present Value* (NPV) harus negatif atau di bawah 0. Kemudian dalam menghitung *Internal Rate Of Return* (IRR), PT Vesana Muda Berkarya menggunakan rumus sebagai berikut :

$$IRR = \frac{NPV R_k}{PV R_k - PV} \times (R_b - R_k)$$

Dengan penjelasan:

IRR = *Internal rate of return*

RK = Tingkat suku bunga terendah

RB = Tingkat suku bunga tertinggi NPV

RK = NPV pada tingkat suku bunga terendah PV

RK = *PV of proceed* pada tingkat suku bunga terendah PV

RB = *PV of proceed* pada tingkat suku bunga tertinggi

Perhitungan *Internal Rate of Return* dari PT Vesana Muda Berkarya tertera pada Tabel 6.11 sebagai berikut:

Tabel 6.11

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Internal Rate of Return

TINGKAT BUNGA	PV OF PROCEED		PV OF OUTLAYS		NPV
7.95%	Rp260,912,683		Rp160,000,000		Rp100,912,683
34.00%	Rp147,678,420		Rp160,000,000		-Rp12,321,580
IRR	RK	+	NPV RK	x	RB - RK
			PV RK - PV RB		
IRR	7.95%	+	Rp100,912,683	x	26.05%
			Rp113,234,263		
IRR	0.0795	+	0.8911850533	x	0.2605
IRR	0.0795	+	0.2321537064		
IRR			0.3117		
IRR			31.17%		

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Berdasarkan tabel analisa *Internal Rate Of Return* (IRR) di atas, dapat dilihat bahwa hasil IRR lebih besar dari tingkat suku bunga bank 7.95% sehingga usaha yang dijalankan PT Vesana Muda Berkarya layak secara finansial.

6.11 Return of Investment (ROI)

Perhitungan *Return Of Investment* (ROI) digunakan sebagai perkiraan laju keuntungan dalam mengembalikan investasi. ROI adalah persentase keuntungan dari investasi berdasarkan laba keseluruhan dan biaya untuk mengetahui tingkat profitabilitas suatu investasi. Perhitungan ROI tertera pada Tabel 6.12:

Tabel 6.12

Return of Investment (ROI)

Tahun	Laba Bersih	Total Aktiva
2023	Rp91,772,763	Rp201,009,763
2024	Rp88,431,555	Rp289,441,318
2025	Rp145,211,698	Rp434,653,016



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

ROI	=	Laba Bersih	x	100%
		Investasi		
ROI 2023	=	Rp91,772,763	x	100%
		Rp188,870,200		
	=	0.4859038774	x	100%
ROI 2023		48.59%		
ROI 2024	=	Rp88,431,555	x	100%
		Rp275,797,755		
	=	0.3206391401	x	100%
ROI 2024		32.06%		
ROI 2025	=	Rp145,211,698	x	100%
		Rp424,804,453		
	=	0.341831864	x	100%
ROI 2025		34.18%		

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Terlihat bahwa dapat menunjukkan bahwa persentase angka mengalami naik dan turun di setiap tahunnya. Hal tersebut terjadi karena pada tahun 2024 mengalami peningkatan di beban operasional dan laba yang terjadi tidak meningkat terlalu pesat.

6.12 Profitability Index (PI)

Profitability Index (PI) merupakan metode untuk menghitung perbandingan antara nilai arus kas bersih yang akan datang dengan nilai investasi sekarang. Berikut ini perhitungan *Profitability Index* (PI) untuk mengetahui kelayakan investasi PT Vesana Muda Berkarya tertera pada Tabel 6.13.



Tabel 6.13

Profitability Index (PI)

Tahun	Perhitungan Diskonto		<i>Proceed</i>	<i>PV perocceed</i>	<i>Provitability Index</i>	=	PV Proceed
2022	0.9263547939	x	Rp94,574,200	Rp87,609,264			PV Outlays
2023	0.8581332042	x	Rp92,226,555	Rp79,142,669			
2024	0.631922938	x	Rp149,006,698	Rp94,160,750	<i>Provitability Index</i>	=	Rp260,912,683
Total <i>Present Value</i> dari <i>Proceed</i>				Rp260,912,683	<i>Provitability Index</i>	=	Rp150,000,000
<i>PV Outlays</i>				Rp150,000,000	<i>Provitability Index</i>	=	1.739417887

Sumber: Data diolah PT Vesana Muda Berkarya, 2022

Dari hasil tabel di atas bahwa hasil *Profitability Index (PI)* PT Vesana Muda Berkarya lebih besar dari 1 yaitu 1.8 sehingga investasi layak diterima.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA