



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

BAB II

LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

2.1 Data Perusahaan

Berikut adalah data perusahaan CV Gigstainment yang berisi profil perusahaan, visi dan misi, logo beserta filosofi sebuah perusahaan di bidang jasa penyelenggaraan event musik.

1. Nama Perusahaan: CV Gigstainment
2. Bidang Usaha: Jasa Penyelenggara *Event* Musik
3. Produk Usaha: *Distortion Class*
4. Alamat Perusahaan: Jl. Baitul Rohim III No.1A, Rt.05/01, Kapling Beji, Beji Timur, Depok, Jawa Barat.
5. Nomor Telepon: (021) 7521558
6. Nomor Fax: -
7. Bank Perusahaan: BCA
8. Bentuk Badan Hukum: *commanditaire vennootschap* (CV)
9. Nomor Akte Pendirian: *****
10. NPWP: 02.316.895.7-025.000
11. Rencana Berdiri: 2023
12. Visi Perusahaan:
“Menjadi perusahaan promotor musik *gigs* sebagai pilihan utama bagi para komunitas dan penikmat musik *gigs*.”
13. Misi 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

1. Menyelenggarakan acara *gigs* punk yang profesional.
2. Memberikan pengalaman yang berkesan kepada para penonton
3. Membuat hubungan baik dan berkepanjangan bersama para talent, vendor, penonton, maupun komunitas atau fanbase.

2.1.1 Logo dan Filosofi CV Gigstainment

- a. Logo CV Gigstainment

Gambar 2. 1 Logo CV Gigstainment



Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

- b. Filosofi nama perusahaan CV Gigstainment

Nama perusahaan ini merupakan penggabungan dari 2 kata dalam bahasa Inggris, yaitu *gigs* yang merupakan gambaran produk perusahaan kami dan *entertainment* yang berarti hiburan sehingga tercipta Gigstainment yang tujuannya adalah membuat sebuah acara *gigs* yang selalu menghibur para penonton.

2.1.2 Deskripsi Logo

- a. Pemilihan Logo CV Gigstainment

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

Gigstainment merupakan gabungan antara kata “Gigs” dengan “*Entertainment*”. Kedua kata tersebut kami gabungkan menjadi “Gigstainment” untuk menjadi nama perusahaan kami yang berartikan bahwa gigs merupakan sebuah *entertainment* atau hiburan bagi masyarakat luas terutama para remaja zaman sekarang.

b. Arti warna Logo CV Gigstainment

Pada logo perusahaan kami terdapat nama perusahaan kami, yaitu Gigstainment. Huruf G besar di depan kata dengan gambar para peminat musik menggambarkan bahwa perusahaan kami atau event kami merupakan sebuah lahan bagi para penikmat musik, musisi, serta para komunitas atau fanbase musik. Penggunaan ukuran font yang besar pada kata *Gigs* berartikan kekuatan dan keinginan masyarakat yang besar pada industri musik ini. Warna yang menggambarkan perusahaan kami merupakan kuning dan hitam. Warna kuning diartikan bahwa dapat merangsang semangat optimism, keceriaan dan rasa bahagia. Sedangkan warna hitam dapat diartikan untuk dapat membangkitkan emosi, seperti kekuatan dan kesedihan.

2.1.3 *Corporate Culture* Perusahaan

Corporate Culture atau budaya kerja adalah kebiasaan yang dilakukan berulang-ulang oleh pegawai dalam suatu organisasi, pelanggaran dengan kebiasaan ini memang tidak ada sanksi tegas, namun dari pelaku organisasi secara moral telah menyepakati bahwa kebiasaan tersebut merupakan kebiasaan yang harus ditaati dalam rangka pelaksanaan



© 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

pekerjaan untuk mencapai tujuan. CV Gigstainment akan menerapkan budaya kerja yang seru, kasual, dan terkesan santai namun akan mewajibkan karyawannya untuk terus berinovasi. Para karyawan harus merasakan bahwa pekerjaan mereka merupakan pekerjaan yang seru / menyenangkan sehingga mereka mengerjakannya dengan sepenuh hati. Budaya kerja kasual dan terkesan santai akan membuat para karyawan lebih merasa bebas untuk mengutarakan ide dan menunjukkan potensi terbaik dalam diri mereka sehingga mereka bisa lebih berinovasi lagi terhadap hal hal yang mereka kerjakan. Hal- hal tersebut dapat membuat CV Gigstainment tetap eksis di pasarnya.

2.2 Biodata Pemilik CV Gigstainment

2.2.1 Pemilik Pertama

1. Nama : Kirana Salsabilla Amin
2. Jabatan : Direktur Utama
3. Tempat dan Tanggal Lahir : Jakarta, 8 Juni 2001
4. Alamat Rumah : Jl. Baitul Rohim III no1A, rt05/01,
Kapling, Beji, Beji Timur, Depok.
5. Nomor Telepon : 087788914841
6. Alamat Email : Kiranasalsabillaa@gmail.com
7. Pendidikan Terakhir : S1 Terapan MICE



© 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

2.2.2 Pemilik Kedua

1. Nama : Muhammad Umar Ibrahim
2. Jabatan : Direktur Keuangan
3. Tempat dan Tanggal Lahir : Depok, 12 Mei 2001
4. Alamat Rumah : Jl. Kalisari Caraka Buana 2 No.50,
Rt.013/03, Kalisari, Pasar Rebo,
Jakarta Timur
5. Nomor Telepon : 0895331041861
6. Alamat Email : umar.muh12@gmail.com
7. Pendidikan Terakhir : S1 Terapan MICE

2.2.3 Pemilik Ketiga

1. Nama : Maria Angelica Setiawan
2. Jabatan : Direktur Pemasaran
3. Tempat dan Tanggal Lahir : Jakarta, 22 April 2001
4. Alamat Rumah : Cipinang Prumpung No. 7 Rt. 5/13,
Jatinegara, Jakarta Timur, 13410
5. Nomor Telepon : 082246089772
6. Alamat Email : maria.angelicasetiawan@gmail.com
7. Pendidikan Terakhir : S1 Terapan MICE



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

2.3 Struktur Organisasi CV Gigstainment

CV Gigstainment didirikan oleh 3 pemilik yang masing masing menjabat sebagai Direktur Utama, Direktur Keuangan dan Direktur Pemasaran di perusahaan. Struktur organisasi yang dimiliki oleh CV Gigstainment menggunakan bentuk struktur fungsional yang tersaji sebagai berikut:

Bagan 2.1 Struktur Organisasi Perusahaan



Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

2.3.1 Deskripsi Pekerjaan

Tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian yang terdiri dari:

- a. Direktur Utama
 1. Merumuskan visi, misi, dan strategi bisnis jangka panjang perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
 2. Mengambil keputusan yang berpengaruh pada perusahaan.
 3. Membangun tim manajemen yang efisien dan memberikan arahan serta motivasi kepada staff untuk mencapai kinerja yang optimal.

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

4. Membangun dan menjalin hubungan dengan beberapa mitra seperti talent, sponsor, vendor dan lainnya.
5. Mengawasi perencanaan, organisasi, dan pelaksanaan acara serta memastikan bahwa semuanya berjalan lancar.
6. Bertanggung jawab atas keuangan perusahaan.
7. Memastikan perusahaan mematuhi semua peraturan dan hukum yang berlaku dalam industri *event* dan hiburan.
8. Mengawasi upaya pemasaran dan promosi perusahaan untuk meningkatkan *brand awareness* dan menjaga daya tarik di pasar.
9. Mendorong inovasi dan ide kreatif dalam penyelenggaraan acara.
10. Mengukur dan menganalisis kinerja perusahaan, serta mengidentifikasi bagian yang memerlukan penyesuaian.
11. Melakukan analisis pasar dan mengikuti tren industri serta memastikan perusahaan tetap unggul.
12. Siap menghadapi dan mengatasi tantangan krisis, termasuk manajemen risiko.

b. Direktur Pemasaran

Direktur Pemasaran merupakan bagian dari suatu perusahaan yang bertanggung jawab atas perencanaan, pengembangan, implementasi, dan pengawasan strategi pemasaran perusahaan. Tugas utama seorang Direktur Pemasaran adalah memastikan bahwa perusahaan mencapai

tujuan penjualan dan pertumbuhan melalui upaya pemasaran yang efektif.

Berikut merupakan tugas dan tanggung jawab dari Direktur Pemasaran

1. Pengembangan strategi pemasaran
2. Memanajemen tim pemasaran
3. Pengembangan citra dan merek perusahaan
4. Melakukan riset pasar
5. Pengelolaan hubungan dengan klien dan pelanggan
6. Mengukur dan menganalisis efektivitas kampanye pemasaran
7. Menjalin kemitraan strategis dengan mitra bisnis atau mengembangkan aliansi dengan pihak lain untuk meningkatkan kehadiran merek dan memperluas jangkauan pemasaran perusahaan.
8. Mengikuti perkembangan industri agar selalu mengikuti perkembangan pasar

c. Direktur Keuangan

Direktur keuangan merupakan bagian dari sebuah perusahaan yang memiliki tanggung jawab berkaitan dengan keuangan perusahaan, dalam hal ini CV Gigstainment. Secara garis besar, direktur keuangan bertanggung jawab atas pemantauan arus kas perusahaan, mengurus beberapa dokumen terkait keuangan, dan juga merencanakan keuangan perusahaan di masa yang akan datang. Tugas dan tanggung jawab direktur keuangan secara detail akan dijabarkan sebagai berikut:

1. Bertanggung jawab terhadap arus kas masuk dan keluar

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2. Bertanggung jawab atas laporan keuangan
3. Bertanggung jawab terhadap penerimaan uang dari pihak luar perusahaan
4. Menyusun anggaran *event* yang diselenggarakan dan anggaran tahunan
5. Melakukan pengendalian keuangan (*controlling*)
6. Melakukan pemeriksaan keuangan secara berkala (*auditing*)
7. Melakukan analisis keuangan
8. Membuat dan mengatur mekanisme pembayaran dan penagihan perusahaan

2.4 Susunan Pemilik / Pemegang Saham

Tabel 2. 1 Susunan Pemilik Saham

Nama	Jumlah Saham	Presentase
Kirana Salsabilla Amin	Rp. 40.000.000,00	50%
Maria Angelica Setiawan	Rp. 20.000.000,00	25%
Muhammad Umar Ibrahim	Rp. 20.000.000,00	25%
Total	Rp. 80.000.000,00	100%

Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 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 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

2.5 Jadwal Kegiatan Operasional

Proses pendirian perusahaan CV Gigstainment diperkirakan akan berlangsung selama 8 (delapan) bulan, terhitung sejak bulan Mei 2023 sampai dengan Desember 2023 dengan tujuan untuk membuat perusahaan siap untuk beroperasi. Berikut ini adalah rencana kegiatan pra operasional CV Gigstainment:

Tabel 2. 2 Jadwal Kegiatan Pra Operasional CV Gigstainment

No	Aktivitas	Mei	Jun	Jul	Agus	Sep	Okt	Nov	Des
1	Riset Pasar								
2	Analisis Pasar								
3	Penyusunan Profil Perusahaan								
4	Penentuan Lokasi Perusahaan								
5	Pengurusan Perizinan Pendirian Perusahaan								
6	Pemenuhan Peralatan dan Perlengkapan								
7	Promosi dan Pembuatan Media Sosial								

Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

Kegiatan pra operasional perusahaan merupakan sebuah kegiatan yang terdiri dari beberapa tahapan mengenai aktivitas yang dilakukan sebelum perusahaan beroperasi. Pada bulan Mei 2023 merupakan kegiatan sebelum pra operasional perusahaan yaitu para pendiri perusahaan berdiskusi untuk

menentukan usaha apa yang akan dijalankan dengan mengamati tren yang sedang terjadi, khususnya di bidang musik.

Kegiatan diskusi dan pengamatan ini bertujuan untuk menemukan ide serta melakukan pengamatan terkait ketertarikan calon pengunjung tentang musik. Hal ini dilakukan agar produk yang dibuat oleh CV Gigstainment sesuai dengan target pasar serta layak untuk dijalankan. Berikut ini adalah rincian dari jadwal kegiatan pra operasional CV Gigstainment.

2.5.1 Riset Pasar

Hal pertama yang dilakukan oleh CV Gigstainment sebelum membuat perusahaan adalah melakukan riset pasar. Riset ini dilakukan untuk melihat perkembangan tren *gigs* musik yang sedang terjadi di masyarakat, kemudian dianalisis untuk mencari peluang bisnis yang tepat di industri *gigs* musik. Riset pasar yang dilakukan meliputi, perumusan masalah, penentuan tujuan riset, pengumpulan data, pengolahan data, dan interpretasi hasil riset. Riset pasar yang kami lakukan meliputi riset primer dan sekunder. Riset primer melibatkan pengumpulan informasi dan data langsung dari responden melalui berbagai metode seperti wawancara, survei, pengisian kuesioner, dan diskusi kelompok. Di sisi lain, kami melakukan riset sekunder dengan mendapatkan informasi dan data dari sumber-sumber publikasi atau laporan yang telah diterbitkan sebelumnya. Proses riset pasar ini dilaksanakan selama periode dua bulan, dimulai dari bulan Mei hingga Juni, dengan upaya penelusuran informasi secara rinci dan komprehensif. Riset ini memiliki peran penting dalam memberikan

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

wawasan tentang efektivitas strategi pemasaran dan berfungsi sebagai referensi bagi para pengambil keputusan dalam mengangkat perubahan yang mungkin diperlukan. Fungsi riset pasar ini adalah sebagai alat yang membantu divisi pemasaran dalam mengidentifikasi peluang baru di pasar, mengadakan analisis segmentasi pasar, serta melakukan riset terhadap pengembangan produk baru untuk mengidentifikasi potensi keuntungan. CV Gigstainment melakukan riset pasar ini dengan menggunakan kuesioner yang disebarakan secara online melalui platform *Google Form* kepada responden dari beragam latar belakang. Pendistribusian kuesioner dilakukan untuk mengukur tingkat permintaan pasar terhadap penyelenggaraan acara musik *gigs*, serta untuk mendapatkan pandangan tentang pendekatan yang paling sesuai dalam melaksanakan *event* musik *gigs* agar dapat memenuhi kebutuhan pasar dengan baik.

2.5.2 Analisis Pasar

Analisa pasar adalah proses pengumpulan, analisis, dan interpretasi data yang relevan untuk memahami kondisi pasar suatu produk atau layanan. Keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan itu sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam menganalisa pasar untuk memasarkan produknya yaitu perusahaan dapat menjual produknya dengan harga yang menguntungkan dengan tingkat kualitas yang diharapkan, dan mampu mengatasi tantangan pesaing. Analisis pasar merupakan bagian penting dalam prosedur yang dijalankan oleh perusahaan. Dengan adanya analisis pasar, manajer pemasaran dapat mengidentifikasikan kebutuhan

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 :

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

dan keinginan para pengunjung atau para pembeli barang dan jasa. Selain itu, dengan adanya analisis pasar akan memberikan kesempatan kepada perusahaan untuk memperkenalkan produk baru, mengubah, memperbaiki, dan melengkapi produk yang telah di buat. CV Gigstainment akan menggunakan langkah-langkah utama dalam analisa pasar yaitu menentukan pasar yang relevan dengan *gigs*, menganalisa permintaan primer, menganalisa permintaan selektif, menetapkan segmen pasar, menganalisa persaingan, serta mengidentifikasi target-target potensial.

2.5.3 Penyusunan Profil Perusahaan

CV Gigstainment melakukan penyusunan profil perusahaan selama dua bulan di bulan Juni hingga Juli. Perusahaan dan pemegang saham ditargetkan dapat menetapkan arah perusahaan sehingga produk yang akan dibuat oleh perusahaan dapat masuk ke pasar, bertahan, dan terus berkembang. Dalam proses penyusunan profil perusahaan, hal yang telah dilakukan pendiri perusahaan yaitu menentukan nama dan logo perusahaan yang disertai arti dan makna, visi dan misi perusahaan, pembagian saham, menyusun struktur organisasi, hingga penyusunan jadwal kegiatan operasional perusahaan. Penyusunan profil perusahaan menentukan karakter bisnis dan tonggak yang kuat bagi perusahaan.

2.5.4 Penentuan Lokasi Perusahaan

Setelah membentuk profil perusahaan kami menentukan lokasi perusahaan yang akan dilakukan pada bulan Agustus. Penentuan lokasi



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

perusahaan ini berlandaskan beberapa pertimbangan seperti aksesibilitas, fasilitas, biaya operasional, dan kapasitas lokasi perusahaan. Berdasarkan pertimbangan tersebut, lokasi perusahaan CV Gigstainment untuk melakukan operasional perusahaan terletak di Jl. Baitul Rohim III no1A, rt05/01, Kapling, Beji, Beji Timur, Depok. Pemilihan lokasi perusahaan tersebut dimaksudkan untuk meminimalisir biaya sewa kantor. Selain itu kegiatan operasional kantor juga tidak banyak melibatkan pihak luar, karena pihak luar hanya akan dilibatkan pada saat operasional di lapangan. Sehingga produktivitas kerja akan lebih optimal dan privasi perusahaan juga akan lebih terjaga.

2.5.5 Pengurusan Perizinan dan Pendirian Perusahaan

Setelah penentuan lokasi perusahaan, tahapan selanjutnya adalah mengurus perizinan terkait pendirian perusahaan. Bentuk perusahaan yang akan digunakan adalah *Commanditaire Vennootschap (CV)*. CV atau persekutuan komanditer adalah badan usaha yang dibentuk oleh beberapa orang sebagai pemilik modal dan kemudian menyerahkan modal tersebut untuk dikelola beberapa orang lainnya sebagai pelaksana bisnis.

Dasar hukum pendirian CV diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) Pasal 19-21 dan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata). Untuk menjalankan CV, terdapat peran dua pihak, yaitu sekutu aktif dan sekutu pasif. Sekutu aktif adalah pengelola perusahaan yang bertanggung jawab untuk menjalankan perusahaan dan berhak menentukan kebijakan perusahaan, termasuk bekerjasama dengan

pihak ketiga. Sementara sekutu pasif adalah pihak yang menanamkan modal ke CV dan hanya bertanggung jawab terhadap penanaman modal tersebut. Pada CV Gigstainment, yang merupakan sekutu aktif adalah Direktur Utama, Direktur Pemasaran, dan Direktur Keuangan.

Waktu yang diperlukan untuk pengurusan serta pemenuhan pendirian CV adalah selama 3 bulan dari bulan September sampai November. Tahap awal yang dilakukan adalah para pendiri CV Gigstainment melakukan konsultasi jasa pendirian CV untuk mengetahui ruang lingkup usaha dan mengetahui persyaratan yang meliputi administrasi dan dokumen untuk mendirikan CV. Adapun persyaratan untuk pendirian CV adalah sebagai berikut:

- a. Minimal didirikan oleh 2 (dua) orang yang selanjutnya disebut sebagai sekutu aktif dan sekutu pasif dan harus berstatus sebagai Warga Negara Indonesia (WNI);
- b. Memiliki akta notaris berbahasa Indonesia;
- c. Fotokopi KTP sekutu aktif dan sekutu pasif;
- d. Fotokopi NPWP penanggung jawab perusahaan;
- e. Keterangan/ Pernyataan domisili bermaterai;
- f. Surat pernyataan Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) bermaterai;
- g. Nomor telepon dan email perusahaan;
- h. Jika perusahaan dikuasakan, wajib mencantumkan surat kuasa dan notulen bermaterai beserta KOP 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 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Selanjutnya adalah tahapan perizinan pendirian Perseroan Komanditer, yang akan dijelaskan sebagai berikut:

a. Persiapan Data dan Dokumen Pendirian CV

Pasal 29 KUHD menyebutkan bahwa untuk mendirikan CV, diperlukan beberapa dokumen untuk mengurus pembuatan akta notaris di depan notaris. Dokumen-dokumen tersebut antara lain:

1. Bukti identitas berupa *e-KTP* yang harus dilampirkan dari orang-orang yang terlibat dalam pendirian CV;
2. Nama CV;
3. Domisili CV;
4. Tujuan dan sasaran pembuatan CV;
5. Nama sekutu yang memiliki kuasa, dalam hal ini adalah sekutu aktif;
6. Klausul pihak ketiga penting lainnya yang menentang;
7. Mendaftarkan tanggal akta pendirian perusahaan ke Pengadilan Negeri;
8. Buat uang tunai (uang) dari *resume* khusus untuk pihak ketiga. Jika kosong, ambil tanggung jawab Sekutu sepenuhnya;
9. Pengecualian satu atau lebih mitra dari kewenangan merek untuk bertindak atas nama persekutuan.

b. Mengajukan Nama CV ke Kementrian Hukum dan HAM (Kemenkumham)

Pengajuan nama CV dilakukan melalui Sistem Administrasi Badan Usaha (SABU). Pengiriman nama CV akan diperiksa dan diumumkan

secara daring oleh Direktorat Jenderal Administrasi Hukum Umum (DJAHU).

Pendiri perusahaan CV Gigstainment memilih menggunakan bentuk perusahaan *commanditaire vennootschap (CV)* atau Perseroan Komanditer (CV) dengan alasan proses perizinan pendirian perusahaan yang lebih mudah. Selain itu juga sistem pemungutan pajak yang lebih mudah, dimana pajak yang dipungut dari CV adalah hanya dari laba perusahaan yang dibayarkan sekali pada akhir tahun.

2.5.6 Pemenuhan Peralatan Dan Perlengkapan

Untuk tahapan ini, kami membuat list untuk peralatan dan perlengkapan yang akan dibutuhkan guna menunjang keberlangsungan perusahaan. Peralatan dan perlengkapan ini dapat dipenuhi menggunakan modal awal usaha.

**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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Tabel 2. 3 Daftar Peralatan CV Gigstainment

PERALATAN	JUMLAH	SATUAN
<i>Handy Talkie</i>	3	unit
<i>Printer</i>	1	unit
<i>Hardisk</i>	1	unit
Laptop	1	unit
Pemasangan Internet	1	unit
<i>Flashdisk</i>	3	pcs

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Tabel 2. 4 Daftar Perlengkapan CV Gigstainment

PERLENGKAPAN	JUMLAH	SATUAN
Kertas	1	rim
Pulpen	1	box
Map kertas	1	pack
Spidol	1	box
Tinta spidol	5	pcs
Stempel	1	pcs

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 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tinta Stempel	3	pcs
Tinta Printer	1	set
<i>Double Tape</i>	3	roll
<i>Cutter</i>	2	pcs
Tempat Sampah	1	pcs
<i>Stapler</i>	2	pcs
Isi <i>Stapler</i>	2	box
<i>Paper clip</i>	1	box
Gunting	2	pcs
<i>Sticky Notes</i>	5	pack
Lakban	4	roll
Tissue Kering	1	pcs
Kotak Tisu	1	pcs
Kain pel	1	pcs
Sapu dan pengki	1	set
Pewangi Lantai	2	pcs



© 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

Sabun Cuci Tangan	1	pcs
Sabun Cuci Piring	1	pcs
Sendok	1	lusin
Garpu	1	lusin
Piring	6	pcs
Air Mineral Galon	2	pcs
Pompa Galon Elektrik	1	pcs
Keset	2	pcs
Obat	1	pack
Vitamin	3	Pack

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

2.5.7 Promosi Dan Pembuatan Media Sosial Pemasaran Perusahaan

Berdasarkan hasil survei Literasi Digital Nasional 2020 diketahui bahwa dari tahun ke tahun, perkembangan dan penggunaan internet secara global di dunia saat ini semakin meningkat. Hal tersebut tidak terlepas dari akses internet yang semakin mudah terjangkau dan tersebar sampai ke pelosok serta biaya akses yang semakin murah untuk menggunakan internet. Media sosial menjadi media pemasaran yang banyak digunakan khususnya di era digital ini. Banyak strategi yang bisa dilakukan untuk melakukan

pemasaran di media sosial. Pemanfaatan media sosial yang digunakan oleh CV Gigstainment akan disusun dalam rencana promosi dan pembuatan media sosial itu sendiri. CV Gigstainment akan menggunakan *social media marketing* seperti Instagram, platform *advertising*, dan melakukan *Email blast*.



© 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 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB III

ANALISA PASAR DAN RENCANA PEMASARAN

3.1 Produk atau Jasa yang Dihasilkan

CV Gigstainment merupakan perusahaan musik organizer atau promotor musik yang berfokus pada musik- musik *gigs*. *Gigs* kami bernama *Distortion class*. Distorsi sendiri dalam bidang musik diartikan sebagai proses mengubah jenis suara yang kasar atau tidak jernih menjadi lebih keras. *Distortion class* menggambarkan sebuah ruangan yang mempertemukan orang-orang dengan tujuan dan kesenangan yang sama lewat penggalan-penggalan distorsi yang mereka rasakan atau dengarkan nanti. Pemilihan nama *Distortion class* menggambarkan penyelenggaraan *gigs* yang identik dengan suara keras sehingga kami merasa nama ini cocok sebagai nama produk penyelenggaraan *gigs*. Kami menargetkan 100-400 orang per satu kali penyelenggaraan, yang mana target pasarnya adalah *fans*, *fan community*, *Gen Z*, *Millennials*, *Music Enthusiast* dan kalangan anak muda yang lingkupnya dari mulai smp, sma hingga orang tua yang menyukai musik. Konsep dari *Distortion Class* ini adalah aktivitas *gigs* musik yang diselenggarakan di berbagai venue serta akan menampilkan talent dengan genre Punk.

3.1.1 Produk Utama

Produk yang dihasilkan oleh CV Gigstainment berupa *Gigs* dengan nama *Distortion Class* yang merupakan sebuah *Gigs Music Show*. *Gigs* ini akan dilaksanakan dengan target penonton 100-400 orang yang memiliki

ketertarikan pada industri musik. *Gigs* ini akan diadakan setiap 3-4 kali dalam 1 bulan dengan kapasitas venue 100-400 orang Dengan total target penyelenggaraan sebanyak 36-38 kali dalam satu tahun. *Distortion Class* sendiri diadakan setiap minggu dikarenakan *gigs* sendiri pada zaman sekarang sudah diadakan setiap minggnya.

3.1.2 Paket Dan Spesifikasi Produk

Distortion class merupakan *gigs* musik dengan genre Punk yang akan diadakan sebanyak 3-4 kali dalam sebulan. *Distortion Class* menargetkan para fans, komunitas, Generasi Z dan *Millennials*, serta *Music Enthusiast* untuk datang ke acara *Gigs* musik ini. *Gigs* ini akan diadakan di tempat seperti *pub, club, cafe, bar,* atau studio. *Distortion Class* sendiri menggambarkan sebuah ruangan yang mempertemukan orang-orang dengan tujuan dan kesenangan yang sama lewat penggalan-penggalan distorsi yang mereka rasakan atau dengarkan nanti.

Tabel 3. 1 Tiket Distortion Class

NO	JENIS TIKET
1	Tiket Presale Rp. 75.000,00 Tiket Presale yang akan dijual memiliki kuota 120 tiket. Tiket dapat dibeli melalui link Google Form yang tertera di instagram. Para pembeli Tiket presale akan mendapatkan bundling sticker.
2	Tiket Normal / On The Spot Rp. 100.000,00

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tiket Presale yang akan dijual memiliki kuota 280 tiket. Tiket dapat dibeli di venue acara.

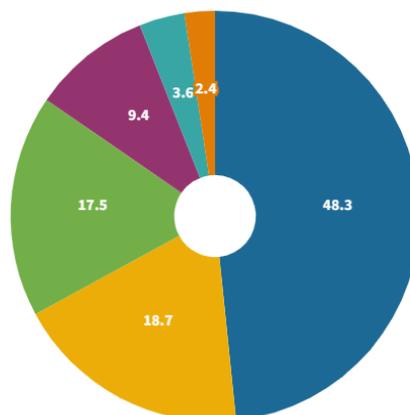
Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

3.2 Gambaran Pasar

Menurut Howkins (2001), industri kreatif adalah industri yang unggul dalam bidang kreativitas dalam rangka menghasilkan desain kreatif pada suatu produk atau jasa. Musik merupakan salah satu subsektor dari industri kreatif. Menurut Mulyadi (1999), secara ekonomi musik telah memberikan sumbangan yang cukup berarti bagi negara. Mengutip laporan Federasi Internasional Industri Fonograf (IFPI), total pendapatan industri musik global mencapai US\$26,2 miliar pada 2022 dengan pendapatan terbesar berasal dari aktivitas *streaming* sebesar 67%. Dari jumlah tersebut, *streaming* berlangganan menyumbang pendapatan terbanyak mencapai 48,3%. Sisanya, berasal dari *streaming* beriklan dengan persentase 18,7%.

Gambar 3. 1 Pendapatan Industri Musik Global Tahun 2022

■ Streaming berlangganan ■ Streaming beriklan ■ Fisik (kaset, vinyl, dll) ■ Royalti
■ Unduhan digital ■ Lisensi sinkronasi



Sumber: Federasi Internasional Industri Fonograf (IFPI), 2022

Berdasarkan data yang dipaparkan oleh Wawasan Pasar Statistika, pendapatan di pasar acara musik diproyeksikan mencapai US\$30,14 miliar. Di Indonesia, secara umum industri musik dan sektor pendukungnya termasuk ke dalam subsektor dari ekonomi kreatif. Mengutip data Statistik Ekonomi Kreatif, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) subsektor musik pada tahun 2017 menyumbang sebesar 8 persen dan berkontribusi terhadap PDB ekonomi kreatif sebesar Rp4,89 triliun (Badan Ekonomi Kreatif, 2017).

Oleh karena hal tersebut, peran live musik dan konser musik di Indonesia menjadi penting untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi kreatif. Setelah hampir tiga tahun Indonesia terkena dampak dari Covid-19 yang menyebabkan terhentinya aktivitas musik offline, akhirnya konser musik di Indonesia mulai kembali rutin digelar sejak pertengahan 2022. Pada pertengahan tahun 2022 tersebut terdapat beberapa konser musik yang cukup besar seperti PestaPora, We The Fest, Soundrenaline, Synchronize Fest, Hammersonic Festival, Djakarta Warehouse Project 2022, belum termasuk berbagai konser individu dan konser yang bersifat lebih lokal. Kemudian, di sepanjang tahun 2023, berbagai festival dan konser musik yang cukup banyak juga akan digelar, baik oleh band dalam maupun luar negeri seperti Blackpink, Ne-Yo, NCT, Westlife, Coldplay.

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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 3. 2 Konser Musik Pilihan 2023 di Indonesia



Sumber: Liputan 6

Menurut Harry 'Koko' Santoso selaku penasehat IVES yang juga seorang promotor musik, biasanya setiap kota di Indonesia menggelar konser atau *event* musik dari skala kecil hingga skala besar sehingga mampu membuka lowongan pekerjaan untuk banyak tenaga kerja, potensi penghasilan, dan menaikkan jumlah wisatawan. Kemudian, menurutnya, pendapatan dari konser musik sendiri bisa mencapai 160 triliun per tahun, sehingga membuat bisnis ini sangat menjanjikan. Maka, setelah masa pandemi Covid-19 di Indonesia, banyak konser atau event musik offline yang kembali diselenggarakan karena permintaan dari masyarakat yang sangat tinggi.

Oleh karena itu, banyak jenis *live music events* yang terselenggara di dunia seperti, gigs, festival, konser, showcase, jam session, dan lainnya. Industri musik Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan sejak beberapa tahun terakhir khususnya setelah masa pandemi Covid-19 berakhir, dengan meningkatnya penjualan album musik dan tiket konser karena permintaan masyarakat. Hal ini dapat membuktikan bahwa masyarakat Indonesia memiliki minat dan daya beli

yang tinggi terhadap produk musik. Secara ekonomi, *gigs* dapat memberikan kontribusi bagi perekonomian lokal dengan menciptakan lapangan kerja bagi para profesional musik dan membantu mempromosikan tempat-tempat yang sering menyelenggarakan acara tersebut. Pasar *gigs* di Indonesia juga didukung oleh pertumbuhan industri hiburan dan pariwisata sehingga semakin banyak acara musik live yang digelar, membuat industri musik semakin berkembang dan memiliki potensi pasar yang baik.

Kemudian, pemilihan genre punk untuk *Distortion Class* oleh CV Gigstaiment merujuk pada Picles (2000), musik punk memiliki karakter dengan menggabungkan vokal yang berteriak-teriak, permainan drum dengan mengandalkan kecepatan dan permainan gitar yang sederhana tetapi berpindah sangat cepat. Di Indonesia khususnya Jakarta, punk mulai merambah di tahun 1980an dan menjadi masa pra punk Jakarta (Karib, 2019). Generasi punk pertama di Jakarta ada secara mandiri dengan menjalin interaksi langsung dengan komunitas punk di Amerika Serikat (Karib, 2019). Kemudian, Piliang (1998) berpendapat bahwa sekitar tahun 90-an budaya punk mulai bergerak sebagai budaya subkultur di Indonesia. Aliran musik punk yang berkembang di Indonesia awalnya mengimitasi langsung musik dan lirik-lirik yang bertemakan perlawanan tetapi memiliki konteks yang berbeda. Menurut Gumilang & Ferry (2019), band-band beraliran punk secara global mengkritisi pemerintah dan ketidakadilan di dalam masyarakat global pada umumnya serta membela kaum-kaum tertindas dan lemah sehingga musiknya berkembang di Indonesia sampai saat ini.

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

3.2.1 *Main Customer*

Pengunjung yang kami targetkan sebagai pengunjung *Distortion Class* dibedakan menjadi beberapa kategori, yaitu:

a. Fans

Fans merupakan seseorang yang memiliki ketertarikan, memberikan dukungan, kecintaan, dan dedikasi terhadap idola mereka.

b. *Fan Community*

Fan community merupakan sekumpulan orang yang memiliki minat dan kesukaan yang sama terhadap artis, band, atau karya musik tertentu. *Fan Community* memiliki peran yang penting dalam mempromosikan artis, band, atau karya musik tertentu yang mereka sukai. Maka dari itu, *Distortion Class* dapat menjadi media bagi para komunitas untuk bertemu dengan idola mereka, menjadi hiburan, serta untuk mempererat hubungan para anggota komunitas.

c. Gen Z Millennials

Generasi Z merupakan orang-orang yang lahir antara pertengahan 1990-an hingga pertengahan 2000-an. Generasi Z telah memiliki pengaruh yang signifikan dalam mengubah cara musik dikonsumsi, dipromosikan, dan diproduksi. Mereka memiliki kemampuan untuk menentukan tren musik, mempopulerkan artis baru, dan menciptakan fenomena viral melalui platform online. Industri musik terus beradaptasi dengan preferensi dan perilaku

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 mengumumkannya 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Generasi Z, yang telah membawa perubahan dalam strategi pemasaran, distribusi musik, dan cara artis berinteraksi dengan penggemar mereka.

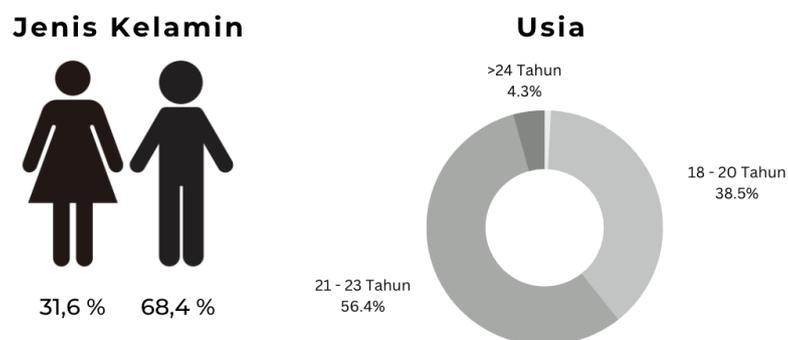
d. *Music Enthusiast*

Music Enthusiast merupakan seseorang yang memiliki kecintaan, minat dan antusiasme yang tinggi terhadap musik. Mereka sangat menikmati mendengarkan musik, mempelajari tentang genre musik yang berbeda, menggali lebih dalam ke dalam sejarah musik, dan secara aktif mencari dan mengeksplorasi karya musik baru.

3.2.2 Target Pasar

CV Gigstainment sudah melakukan analisis target pasar dengan menyebarkan kuesioner pada platform *Google Form* dan mendapatkan 117 responden yang ditujukan kepada *fans, fans community, Genz, millennials*, serta *music enthusiast*. Hasilnya diolah ke dalam bentuk infografik di bawah ini:

Grafik 3.1 Hasil Survey CV Gigstainment



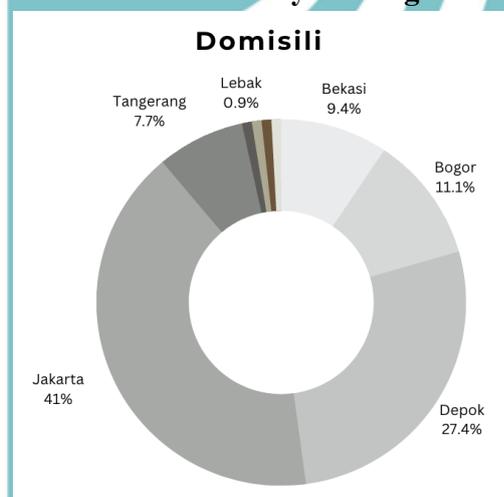
Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Berdasarkan infografik diatas, dari 117 responden, 31,6 % adalah wanita, 68,4 % adalah pria. Dengan rentang usia responden adalah usia 15 - 17 tahun sebesar 0,8 %, usia 18 - 20 tahun sebesar 38,5%, usia 21- 23 tahun sebesar 56,4% dan usia lebih dari 24 tahun sebesar 4,3 %. Berdasarkan hasil tersebut responden sudah sesuai dengan target *Distortion Class* yaitu didominasi dengan *gen z* dan *millenials* yang berusia rentan dari umur 15- 24 tahun. Selanjutnya untuk mengetahui infografis berdasarkan lokasi responden tersaji

Grafik 3. 2 Hasil Survey CV Gigstainment



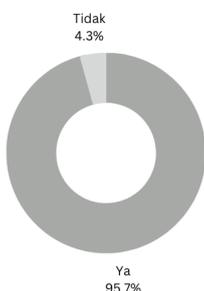
Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan grafik 3.2 117 responden didominasi oleh masyarakat yang berdomisili di Jakarta dengan persentase sebesar 41%. Hasil ini sesuai dengan target *venue* dari *Distortion Class* yaitu di Jakarta. Setelah itu akan disajikan pertanyaan seputar produk CV Gigstainment yaitu *Distortion Class* yang dapat dilihat di bawah ini:

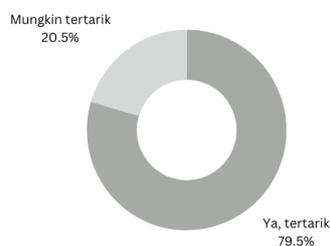


Grafik 3.3 Hasil Survey CV Gigstainment

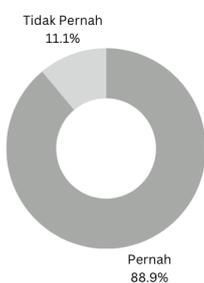
Apakah Anda mengetahui tentang Gigs?



Apakah Anda memiliki ketertarikan untuk mendatangi Gigs?



Apakah Anda pernah datang ke event Gigs?



Jika pernah, darimanakah Anda mengetahui info terkait event Gigs?



Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan infografik yang terdapat diatas, dari 117 responden 95,7% menyatakan bahwa mereka mengetahui tentang gigs. 79,5% Responden menyatakan bahwa mereka tertarik untuk mendatangi gigs. 88,9% responden menyatakan bahwa mereka pernah datang ke gigs dan 46,7% diantaranya mengetahui gigs dari sosial media, 35,9% melalui teman, 9,6% melalui promosi di cafe serta 7,8% melalui promosi di club/bar. Selanjutnya pertanyaan pendukung, mengenai daya beli responden, alasan mendatangi *gigs*, serta keikutsertaan responden dalam komunitas musik tersaji dalam grafik di bawah ini:

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

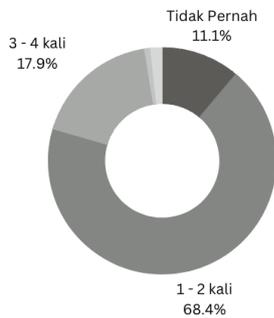


Hak Cipta :

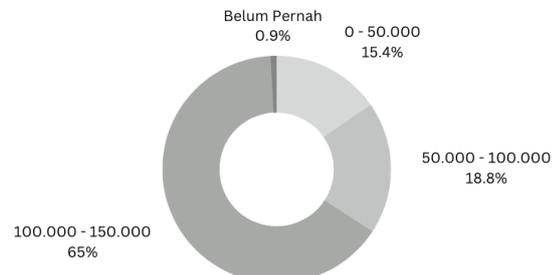
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

Grafik 3. 4 Hasil survey CV Gigstainment

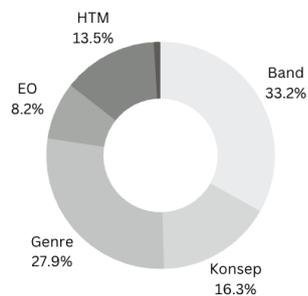
Berapa kali dalam 1 Bulan anda mendatangi Gigs?



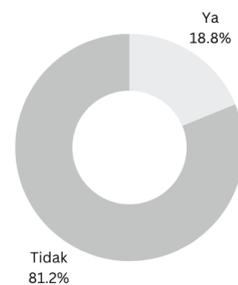
Berapa biaya yang anda habiskan untuk datang ke Gigs?



Alasan Anda datang ke Gigs



Apakah Anda bergabung ke dalam komunitas yang berkaitan dengan musik?



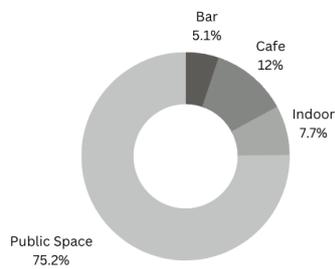
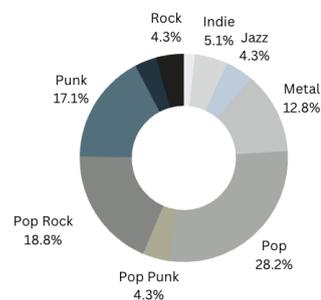
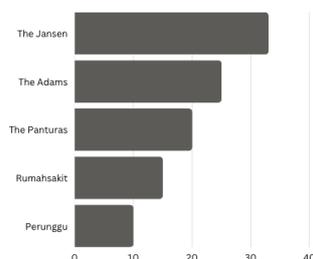
Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan hasil survey diatas, dari 117 responden, 68,4% menyatakan bahwa mereka mendatangi gigs sebanyak 1-2 kali dalam 1 bulan. 17,9% mendatangi gigs selama 3-4 kali dalam sebulan, sedangkan 11,1 persen tidak mendatangi gigs. Berdasarkan daya beli responden, 65% responden menyatakan bahwa mereka rela mengeluarkan uang sejumlah Rp.100.000,00 - Rp.150.000,00 untuk datang ke gigs, 18,8% rela mengeluarkan uang Rp.50.000,00 - Rp.100.000,00, 15,4% rela mengeluarkan uang Rp.0,00 - Rp.50.000,00, dan sisanya belum pernah mendatangi gigs. Para responden juga memiliki alasan yang berbeda beda

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

ketika mendatangi gigs. 33,2% karena band yang tampil, 16,3% karena konsep acaranya, 27,9% karena genrenya, 8,2% karena *Event Organizer* yang menyelenggarakan, serta 13,5% karena harganya. 81,2% responden tidak bergabung ke dalam suatu komunitas musik, namun 18,8%nya bergabung ke dalam suatu komunitas musik. Kami juga memberikan pertanyaan mengenai keinginan para responden terkait penyelenggaraan gigs tersaji pada grafik di bawah ini:

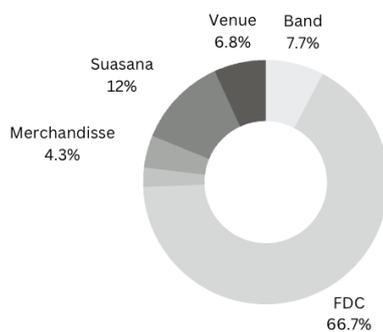
Grafik 3. 5 Hasil survey CV Gigstainment
Jika ada event Gigs, Anda lebih prefer untuk diselenggarakan dimana?

Jika ada event Gigs, Anda lebih prefer genre apakah yang harus diselenggarakan?

Jika ada event Gigs, Anda akan menyarankan band/musisi siapakah yang akan menjadi penampil di event Gigs tersebut?

Dalam 3 tahun ke depan, apakah Anda masih tertarik untuk datang ke Gigs?

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

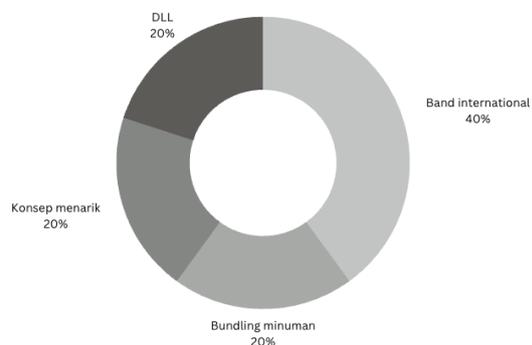
Berdasarkan infografik diatas dapat disimpulkan bahwa, 75,2% responden memilih public space sebagai tempat penyelenggaraan gigs, 7,7% di indoor venue, 12% di cafe, dah 5,1% di bar. Para responden juga berpendapat untuk genre yang dibawakan itu dalam berbagai jenis. 28,2% memilih pop, 4,3% memilih pop punk, 18,8% memilih pop rock, 17,1% memilih punk, 12,8% memilih metal, 5,1% memilih indie, 4,3% memilih rock, dan 4,3% memilih Jazz. Para responden juga menyarankan band band untuk tampilnya seperti The Jansen, The Adams, The panturas, Rumahsakit, Perunggu, dan lainnya. Menurut hasil survey ini, untuk proyeksi 3 tahun kedepan, 70,1% responden tetap tertarik untuk datang ke *gigs*. Sedangkan 29,9% kemungkinan tertarik untuk datang ke *gigs*. Untuk melengkapi survey tersebut, kami juga memberikan pertanyaan berupa harapan untuk suatu *event gigs* yang tersaji di infografik di bawah ini:

Grafik 3. 6 Hasil survey CV Gigstainment

Apa yang anda harapkan saat datang ke event Gigs?



Apa yang anda harapkan saat datang ke event Gigs dalam 3 tahun ke depan?



Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan survey diatas, 66,7% responden mengharapkan FDC saat datang ke gigs, 7,7% mengharapkan band kesayangannya yang tampil,

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

6,8% mengharapkan venue yang luas serta nyaman, 12% mengharapkan suasana yang seru dan konsep acara yang menarik, dan 4,3% mengharapkan adanya merch dari band yang tampil serta merch dari gigs yang terselenggara. Responden juga mempunyai beberapa harapan untuk gigs di 3 tahun kedepan seperti bisa membawa band dari luar negeri, bisa selalu membundling tiket dengan minuman, memiliki konsep yang beragam dan menarik agar penikmatnya tidak bosan, serta harapan-harapan lainnya.

3.2.3 *Market Share*

Definisi *Market Share* atau Pangsa Pasar menurut Baroes (2009) menyatakan bahwa pangsa pasar adalah besaran bagian pasar yang dikuasai oleh perusahaan tertentu dengan perhitungannya menggunakan persentase. CV Gigstainment memiliki beberapa pesaing yang sudah ada terlebih dahulu, yaitu:



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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Tabel 3. 2 Penyelenggaraan Gigs Punk oleh Perusahaan Pesaing Tahun 2019 - 2023

No	Nama Penyelenggara	Deskripsi	Penyelenggaraan Event oleh				
			2019	2020	2021	2022	2023
1	Gigs Stage	Gigs Stage merupakan panggung serial mingguan persembahan Synchronize Radio dan Synchronize Festival yang dikemas lebih intim dengan bentuk event Gigs Musik di Jakarta. Gigs Stage hadir sebagai bentuk apresiasi dan wadah terhadap musisi atau band pendatang baru yang tengah menjajaki kancah musik yang lebih luas.	12	-	-	2	20
2	Paguyuban Crowd Surf	Paguyuban Crowd Surf merupakan komunitas yang tertarik dengan penyelenggaraan acara Gigs Musik yang membahas isu-isu yang ada di masyarakat dan mengubahnya menjadi ruang aman bagi mereka melalui acara gigs dengan mengusung kampanye #rumahamankitasemua. Mereka menyelenggarakan acara gigs di Jakarta.	10	-	-	5	2
3	Freak Gig	Freak Gig merupakan acara gigs aktif yang dilaksanakan di Jakarta oleh komunitas dengan talent-talent middle tier. Mereka tidak menganggap musik gigs sebagai bisnis melainkan proyeksi untuk regenerasi musiknya lebih terbuka.	7	-	-	32	4
4	Bikin Panggung	Bikin Panggung merupakan acara gigs musik yang dibentuk oleh komunitas yang memiliki visi dan mimpi yang sama di industri musik. Mereka hadir untuk menjadi mitra bagi para musisi agar karya-karya mereka dapat dinikmati sepenuhnya oleh seluruh komunitas, karena Bikin Panggung percaya bahwa musik selalu menyatukan orang-orang kembali.	9	5	1	2	6
Total Penyelenggaraan			38	5	1	41	32

Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan data pada tabel di atas yang didapatkan dari deskripsi singkat profile 4 pesaing, kecenderungan pelaksanaan *Gigs Punk* diselenggarakan oleh komunitas. Kemudian, di bawah ini terdapat tabel data komunitas *gigs punk* dan jumlah anggotanya yang dapat kami sajikan 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 mengumumkannya 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3. 3 Komunitas Gigs Punk dan Jumlah Anggota

No.	Nama Komunitas	Jumlah Anggota
1	Elang terbang kolektif	3500
2	Liong latte collective	408
3	Minortive	1000
4	Sikat.sikut	3000
5	Gemuruh gigs	2000
6	Cikarang crew	1000
7	Joindong	11200
8	Bogor Hardcore Crew	1212
9	024 HC Crew	2687
10	Freeuk hardcore	866
11	Tabrax kolektif	1044
12	Bengkel tigadanempat	3426
13	Who cares kolektif	1577
14	Pecah kongsi kolektif	518
15	Ngab Kemayoran	8055
Total Jumlah Anggota Komunitas		41.493

Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

Kemudian, dari hasil wawancara dengan salah satu pesaing yaitu Faiz dari Freak Gig, pelaksanaan *gigs* oleh komunitas untuk komunitas ini bertujuan sebagai tempat berkumpul dan promosi musisi lokal yang ada di Indonesia khususnya Jakarta. Menurutnya, penonton musik *gigs* yang hadir dalam 1 kali penyelenggaraan acara sebanyak 100-300 orang dengan harga tiket Rp75.000 - Rp200.000 dalam waktu pelaksanaan 1 minggu sekali. Dari pelaksanaan *gigs* tersebut mereka memiliki nilai pendapatan sekitar Rp2.000.000 - Rp3.000.000. Melalui data wawancara yang terlampir dalam lampiran 3, dari 4 pesaing CV Gigstainment sepanjang 2019-2023 telah menyelenggarakan acara *gigs* Punk sebanyak 117 kali dengan rata-rata penonton sebanyak 300 penonton di setiap penyelenggaraannya, maka ada 35.100 penonton yang dihasilkan dari event tersebut atau sebanyak 7.020 penonton per tahun. Tahun 2022 merupakan tahun dengan penyelenggaraan *event* terbanyak yaitu sebesar 41 *event* dengan total penonton sebanyak 12.300 penonton. Berdasarkan data tersebut jumlah penonton dalam hal ini anggota komunitas penikmat *gigs* punk yang baru terserap sebesar 12.300 penonton (29%) dari 41.493 orang, sedangkan sisanya belum tergarap yaitu sebanyak 29.193 orang atau 71%. Hal ini menjadi peluang bagi CV Gigstainment untuk membuat penyelenggaraan *Gigs* Punk secara profesional.

Gigs Punk dapat menjadi sebuah peluang bisnis yang menarik karena market yang luas dan keinginan masyarakat terhadap hiburan untuk menghilangkan stress dan beban mereka sangat tinggi. Wibowo (2012), mengungkapkan bahwa musik atau hiburan secara psikologis berfungsi untuk menghibur diri individu sebagai anggota kelompok masyarakat yang biasanya lelah dengan rutinitas

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

seharian sehingga membutuhkan hiburan untuk menenangkan atau refreshing diri sejenak dari kesibukan. Oleh karena itu, acara musik banyak dipilih masyarakat sehingga memunculkan market yang banyak walaupun juga banyak *event* musik di Indonesia. Selain itu, karakteristik *Gigs Punk* yang diselenggarakan juga mampu memunculkan potensi lebih dikenalnya *band-band* baru sehingga membuka kesempatan bagi *band* tersebut berkembang. Dibalik kelebihanannya, kekurangan *Gigs Punk* saat ini sangat terpengaruh oleh pandemi Covid-19 yang menghentikan seluruh penyelenggaraan *event* sehingga banyak acara-acara yang hilang dan berhenti.

Berdasarkan data diatas, CV Gigstainment memiliki 4 pesaing dalam bisnis *Gigs* dengan genre Punk. Kami melakukan riset terhadap frekuensi penyelenggaraan event Musik *Gigs* oleh perusahaan pesaing. Berikut merupakan tabel frekuensi perusahaan pesaing para tahun 2019 - 2023:

Tabel 3. 4 Frekuensi Penyelenggaraan Gigs Pesaing Tahun 2019-2023

Nama Penyelenggara	Frekuensi Penyelenggaraan Event Per tahun									
	2019	%	2020	%	2021	%	2022	%	2023	%
Gig Stage	12	32%	-		-		2	5%	20	63%
Paguyuban Crowd Surf	10	26%	-		-		5	12%	2	6%
Freak Gig	7	18%	-		-		32	78%	4	13%
Bikin Panggung	9	24%	5	100%	1	100%	2	5%	6	19%
Total	38	100%	5	100%	1	100%	41	100%	32	100%

Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

Hak Cipta :

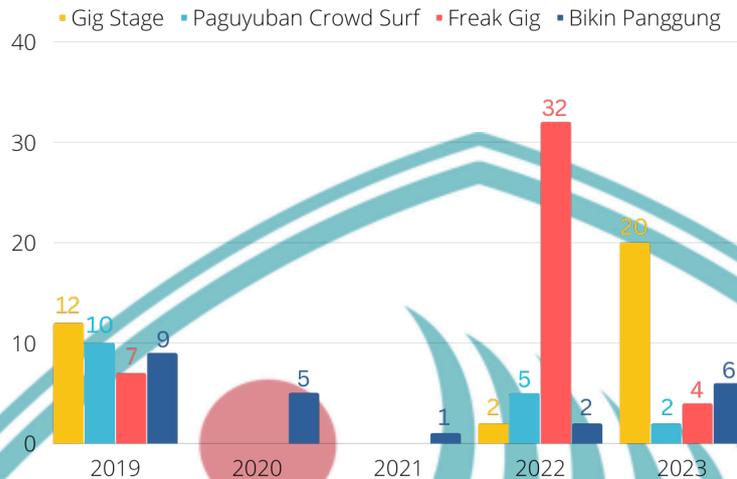
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

Grafik 3. 7 Frekuensi Penyelenggaraan Gigs Pesaing Tahun 2019-2023



Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan grafik di atas dapat dilihat pesaing yang menguasai pasar dalam penyelenggaraan acara *Gigs Punk* di Jabodetabek khususnya Jakarta mulai dari tahun 2019-2023. Grafik tersebut menunjukkan bahwa penyelenggaraan *Gigs Punk* mengalami peningkatan dan penurunan karena tahun 2020 sampai 2022 akhir belum ada penyelenggaraan acara secara maksimal yang disebabkan oleh pandemi Covid-19.

3.2.4 Posisi CV Gigstainment dalam Pasar

Posisi CV Gigstainment merupakan perusahaan *new comer* dalam pasar *Gigs Punk* di Jakarta. Berdasarkan analisis yang telah kami lakukan terkait kondisi pasar yang ada saat ini dimana dari 41.493 orang yang menikmati *Gigs Punk*, jumlah penonton terbanyak setiap tahunnya baru sebanyak 12.300 penonton di tahun 2022, masih terdapat 71% (29.193) penonton yang belum tergarap secara maksimal. Oleh karena itu, posisi ini menjadi peluang bagi CV Gigstainment sebagai perusahaan *new comer*



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

untuk memaksimalkan pasar yang ada dan menjadi target perusahaan untuk memasuki pasar.

3.3 Segmentasi Pasar Yang Dituju

a. *Segmenting*

Menurut Gitosudarmo (2014), segmentasi pasar adalah usaha untuk mengelompok-kelompokkan pasar, dari pasar yang bersifat heterogen menjadi bagian-bagian pasar yang memiliki sifat homogen. Segmentasi terhadap produk *Distortion Class* menysasar pada generasi Z dengan usia 18-24 tahun yang berdomisili di Jabodetabek khususnya Jakarta. Berdasarkan survei yang kami sebarakan kepada 117 orang, Generasi Z merupakan kelompok terbesar yang menyukai musik Punk. Berdasarkan BPS Sensus Penduduk tahun 2020, jumlah penduduk DKI Jakarta sebanyak 10,56 juta jiwa. Mayoritas penduduk di DKI Jakarta didominasi oleh generasi milenial sebanyak 2,8 juta jiwa (26,78%) dan Z 2,7 juta jiwa (25,65%). Maka, segmentasi terhadap produk *Distortion Class* yang menysasar pada generasi Z dapat berkembang di Jakarta dengan usia 18-24 tahun karena generasi Z menempati posisi kedua pada mayoritas penduduk DKI Jakarta tahun 2020.



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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Gambar 3. 3 Sensus Penduduk Jakarta Tahun 2020



Sumber: BPS, Sensus Penduduk 2020

Berdasarkan hasil survei dari CV Gigstainment, segmentasi calon pengunjung dari *Distortion Class* dibagi menjadi 3 yaitu Demografis, Geografis, dan Psikografis.

Tabel 3. 5 Segmentasi Pasar *Distortion Class*

No	Jenis Segmentasi	Keterangan
1	Demografis	Laki-laki dan perempuan
		Usia 18-24 tahun
2	Geografis	Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi)
3	Psikografis	Anggota komunitas atau fanbase musisi
		Tertarik dengan entertainment



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

	Penikmat musik gigs lokal dan internasional
--	---

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

b. Targeting

Kondisi pasar dari penyelenggaraan *gigs* punk di Jabodetabek berdasarkan analisis pasar yang sudah dilakukan pada bagian sebelumnya, tercatat ada 41.493 orang yang tersebar di 15 komunitas *gigs*. Sepanjang tahun 2019-2023 jumlah *event* musik *gigs* yang telah terselenggara sebanyak 117 kali dengan rata-rata jumlah penonton sebanyak 7.020 setiap tahunnya. Penyelenggaraan *event* musik *gigs* terbanyak terjadi pada tahun 2022 yaitu 41 *event* dengan total 12.300 penonton (29%) dan terdapat 29.193 (71%) penonton yang belum tergarap secara maksimal. Melihat kondisi pasar tersebut, CV Gigstainment akan membidik 71% penonton yang belum tergarap. Hal tersebut menjadi acuan bagi CV Gigstainment untuk memiliki rencana proyeksi target pengunjung *Distortion Class* pada tahun 2024-2026 sebagai berikut:

Tabel 3. 6 Rencana Proyeksi Target Pengunjung Distortion Class tahun 2024 - 2026

Target Pengunjung		
2024	2025	2026
11.200 Penonton	15.200 Penonton	19.200 Penonton

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Tabel di atas menunjukkan target jumlah penonton yaitu sebanyak 400 penonton untuk 1 kali penyelenggaraan *Distortion Class* pada tahun 2024-2026. Dengan rincian di tahun 2024 sebanyak 11.200 penonton dengan rincian 28 kali penyelenggaraan yang dalam 1 tahun dengan intensitas 2-3 kali *event* dalam 1 bulan. Kemudian, di tahun 2025, perusahaan menargetkan jumlah penonton sebanyak 15.200 penonton dengan total 38 kali penyelenggaraan *event* dalam 1 tahun dengan intensitas 3-4 kali penyelenggaraan dalam 1 bulan. Selanjutnya, di tahun 2026, target jumlah penonton sebanyak 19.200 penonton dengan total 48 kali penyelenggaraan dalam 1 tahun di intensitas 4 kali penyelenggaraan dalam waktu 1 bulan. CV Gigstainment melalui *Distortion Class* ingin menjadi wadah bagi anggota komunitas yang belum tergarap dan mereka yang sudah tergarap tetapi tetap ingin menikmati acara *Gigs Punk*.

c. Positioning

Distortion Class adalah sebuah produk acara musik yang diperkenalkan dalam industri ini sebagai peserta baru, dengan tujuan yang strategis untuk memenuhi kebutuhan pasar yang dituju. *Distortion Class* mengusung konsep “Eco-Harmony Music Gigs”. Konsep ini akan fokus pada perpaduan antara musik, kesadaran lingkungan, dan keberlanjutan. Selama ini, citra musik punk merupakan orang-orang dengan kebiasaan crowd surfing yang terkadang menyebabkan venue penyelenggaraan tidak terkontrol dengan banyak sampah yang berserakan. Dalam konsep ini, pertunjukan musik tidak hanya menjadi hiburan, tetapi juga menjadi

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 mengumumkannya 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

platform untuk menyebarkan pesan dan inspirasi tentang pelestarian lingkungan dan gaya hidup berkelanjutan. *Distortion Class* sebagai wadah acara tersebut akan menampilkan beragam musisi-musisi yang berbeda pada setiap penyelenggaraannya. Masa depan *Distortion Class* mengungkap harapan untuk menjadi penyelenggara acara *gigs* yang profesional dengan fokus pada menarik minat para penggemar, Generasi Z, dan para pecinta musik lainnya untuk menjadi bagian dari pengunjung setia *Distortion Class*. Selain itu, CV Gigstainment juga menyediakan wadah dan panggung bagi para musisi yang ingin memperkenalkan album baru mereka serta menyediakan area untuk melakukan penjualan album dan *merchandise*.

3.4 Trend Perkembangan Pasar

3.4.1 Trend Perkembangan *Event Gigs*

CV Gigstainment menggunakan metode *least square* (kuadrat kecil) untuk melihat proyeksi jumlah penyelenggaraan *gigs* punk setiap tahunnya. Metode *least square* (kuadrat kecil) adalah metode yang digunakan untuk menentukan persamaan *trend* data yang mencakup analisis *time series* dengan dua kasus data genap dan ganjil (Pangestu Subagyo, 2013), sebagai berikut:

Persamaan *trend* dengan metode Least Square, yaitu:

Rumus :

$$\hat{Y} = a + bX \dots\dots\dots(1)$$



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

Untuk mencari nilai a dan b dari persamaan trend dapat digunakan dua persamaan normal sebagai berikut :

$$\sum Y = n \cdot a + b \cdot \sum X \dots\dots\dots (2)$$

$$\sum XY = a \cdot \sum X + b \cdot \sum x^2 \dots\dots (3)$$

Bila titik tengah data sebagai tahun dasar, maka

$\sum X = 0$ dan dapat dihilangkan dari kedua persamaan diatas dan menjadi :

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum x^2}$$

Bila ada sejumlah periode watu ganjil, titik tengah periode waktu ditentukan

$X=0$, sehingga jumlah positif dan negatif akan sama dengan nol.

Keterangan:

Y' = data berkala (Time Series) = taksiran data trend

X = variabel waktu (hari, minggu, bulan atau tahun)

a = nilai trend pada tahun dasar

b = rata-rata pertumbuhan nilai trend pada tiap tahun

Tabel 3. 7 Proyeksi tahun 2024 - 2026 dari Gig Stage

Tahun	Penjualan (Y)	X	X.Y	X ²
2021	0	-1	0	1
2022	2	0	0	0
2023	20	1	20	1



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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Total	22	0	20	2
--------------	-----------	----------	-----------	----------

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{22}{3} = 7,33$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum x^2} = \frac{20}{2} = 10$$

Tahun 2024 :

$$\sum Y = n. a + b. \sum X = 7,33 + 10 (2) = 27,33 = 28$$

Tahun 2025:

$$\sum Y = n. a + b. \sum X = 7,33 + 10 (3) = 37,33 = 38$$

Tahun 2026:

$$\sum Y = n. a + b. \sum X = 7,33 + 10 (4) = 47,33 = 48$$

Tabel 3. 8 Proyeksi tahun 2024 - 2026 dari Paguyuban Crowd Surf

Tahun	Penjualan (Y)	X	X.Y	X²
2021	0	-1	0	1
2022	5	0	0	0
2023	1	1	1	1
Total	6	0	1	2

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{6}{3} = 2$$



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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

$$b = \frac{\sum XY}{\sum x^2} = \frac{1}{2} = 0,5$$

Tahun 2024 :

$$\sum Y = n. a + b. \sum X = 2 + 0,5 (2) = 3$$

Tahun 2025:

$$\sum Y = n. a + b. \sum X = 2 + 0,5 (3) = 3,4 = 4$$

Tahun 2026:

$$\sum Y = n. a + b. \sum X = 2 + 0,5 (4) = 4$$

Tabel 3. 9 Proyeksi tahun 2024 - 2026 dari Freak Gig

Tahun	Penjualan (Y)	X	X.Y	X ²
2021	0	-1	0	1
2022	32	0	0	0
2023	4	1	4	1
Total	36	0	4	2

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{36}{3} = 12$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum x^2} = \frac{4}{2} = 2$$

Tahun 2024 :



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

$$\sum Y = n. a + b. \sum X = 12 + 2 (2) = 16$$

Tahun 2025:

$$\sum Y = n. a + b. \sum X = 12 + 2 (3) = 18$$

Tahun 2026:

$$\sum Y = n. a + b. \sum X = 12 + 2 (4) = 20$$

Tabel 3. 10 Proyeksi tahun 2024 - 2026 dari Bikin Panggung

Tahun	Penjualan (Y)	X	X.Y	X ²
2021	1	-1	-1	1
2022	2	0	0	0
2023	6	1	6	1
Total	9	0	5	2

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{9}{3} = 3$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum x^2} = \frac{5}{2} = 2,5$$

Tahun 2024 :

$$\sum Y = n. a + b. \sum X = 3 + 2,5 (2) = 8$$

Tahun 2025:



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

$$\sum Y = n. a + b. \sum X = 3 + 2,5 (3) = 10,5 = 11$$

Tahun 2026:

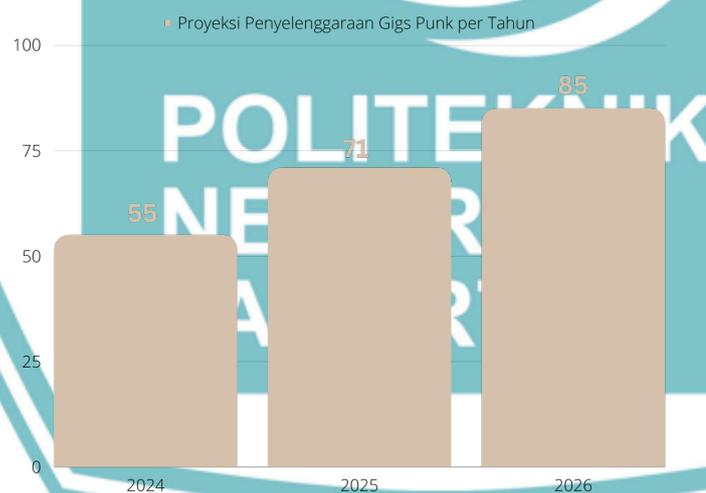
$$\sum Y = n. a + b. \sum X = 3 + 2,5 (4) = 13$$

Tabel 3. 11 Hasil Proyeksi 4 Pesaing di tahun 2024, 2025, dan 2026

2024	55
2025	71
2026	85

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Grafik 3. 8 Proyeksi Penyelenggaraan Gigs Punk oleh Pesaing pada Tahun 2024-2026



Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan grafik di atas, jumlah proyeksi penjualan yang dilakukan oleh empat pesaing dalam penyelenggaraan *gigs punk* di wilayah Jabodetabek dimulai dari tahun 2024 - 2026 mengalami peningkatan yang cukup signifikan karena menjadi tahun penyelenggaraan event-event setelah

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

pandemi covid-19 di tahun 2020-2022. Pada tahun 2024 diproyeksikan sebanyak 55 kali penyelenggaraan, lalu mengalami peningkatan di tahun 2025 sebanyak 71 penyelenggaraan, dan tahun 2026 proyeksinya sebanyak 85 penyelenggaraan.

Berikut adalah persentase jumlah penyelenggara *gigs* punk dari masing-masing pesaing:

$$\frac{\text{Jumlah Tahun 1 (2019)} + \text{Jumlah Tahun 2 (2020)} + \text{Jumlah Tahun 3 (2021)} + \text{Jumlah Tahun 4 (2022)} + \text{Jumlah Tahun 5 (2023)}}{5}$$

Gig Stage:

$$\frac{31,5\% + 0\% + 0\% + 4,8\% + 62,5\%}{5} = 19,7\% = 20\%$$

Paguyuban Crowd Surf:

$$\frac{26,3\% + 0\% + 0\% + 12,1\% + 6,25\%}{5} = 8,9\% = 9\%$$

Freak Gig:

$$\frac{18,4\% + 0\% + 0\% + 78\% + 12,5\%}{5} = 21,7\% = 22\%$$

Bikin Panggung:

$$\frac{23,6\% + 100\% + 100\% + 4,8\% + 18,7\%}{5} = 49,4\% = 49\%$$

Selanjutnya, perhitungan untuk mengetahui proyeksi jumlah *gigs* punk yang akan diselenggarakan oleh setiap pesaing pada tahun 2024-2026:



© 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

1. Proyeksi jumlah *gigs* punk pada tahun 2024

a. Gig Stage

$$\frac{20}{100} \times 55 = 11$$

b. Paguyuban Crowd Surf

$$\frac{9}{100} \times 55 = 4,9 = 5$$

c. Freak Gig

$$\frac{22}{100} \times 55 = 12,1 = 12$$

d. Bikin Panggung

$$\frac{49}{100} \times 55 = 26,9 = 27$$

2. Proyeksi jumlah *gigs* punk pada tahun 2025

a. Gig Stage

$$\frac{20}{100} \times 71 = 14,2 = 14$$

b. Paguyuban Crowd Surf

$$\frac{9}{100} \times 71 = 6,3 = 6$$

c. Freak Gig

$$\frac{22}{100} \times 71 = 15,6 = 16$$

d. Bikin Panggung

$$\frac{49}{100} \times 71 = 34,7 = 35$$

3. Proyeksi jumlah *gigs* punk pada tahun 2026





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

- a. Gig Stage

$$\frac{20}{100} \times 85 = 17$$

- b. Paguyuban Crowd Surf

$$\frac{9}{100} \times 85 = 7,6 = 8$$

- c. Freak Gig

$$\frac{22}{100} \times 85 = 18,7 = 19$$

- d. Bikin Panggung

$$\frac{49}{100} \times 85 = 41,6 = 42$$

Dari hasil proyeksi penyelenggaraan *Gigs Punk* oleh pesaing pada tahun 2024-2026, dapat dilihat melalui *table* di bawah sebagai berikut:

Tabel 3. 12 Proyeksi Penyelenggaraan Gigs Punk oleh Pesaing pada Tahun 2024-2026

Nama Penyelenggara	Proyeksi Penyelenggaraan <i>Event</i> pertahun					
	2024	%	2025	%	2026	%
Gig Stage	11	20%	14	20%	17	20%
Paguyuban Crowd Surf	5	9%	6	8%	8	9%
Freak Gig	12	22%	16	23%	19	22%
Bikin Panggung	27	49%	35	49%	42	49%
Total	55	100%	71	100%	86	100%

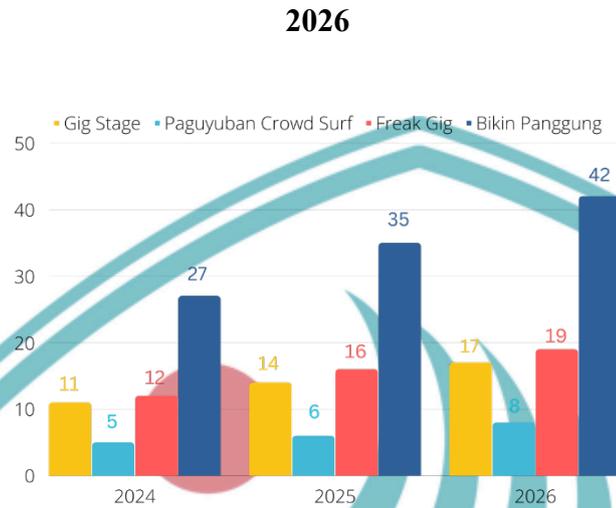
Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023



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 kritis atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Grafik 3. 9 Proyeksi Penyelenggaraan Gigs Punk oleh Pesaing Tahun 2024-



Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Grafik di atas adalah grafik peningkatan tren penyelenggaraan *Gigs Punk* oleh para pesaing di tahun 2024-2026. Berdasarkan grafik tersebut di atas, Bikin Panggung adalah *market leader* karena mengalami peningkatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan pesaing lainnya. Bikin Panggung menyelenggarakan 27 kali *Gigs Punk* di tahun 2024, meningkat menjadi 35 kali di tahun 2025, dan meningkat ke 42 kali penyelenggaraan *Gigs Punk* pada tahun 2026. Strategi pemasaran dirancang untuk mencapai tujuan bisnis melalui aktivitas pemasaran. Tujuannya dapat beragam seperti meningkatkan penjualan, mengkomunikasikan brand dan produk, serta membangun kesadaran mereka.

Lalu, akan disajikan market share penyelenggaraan *Gigs Punk* oleh pesaing pada tahun 2024-2025 sebelum perusahaan masuk ke dalam pasar yang terjadi seperti di bawah ini:



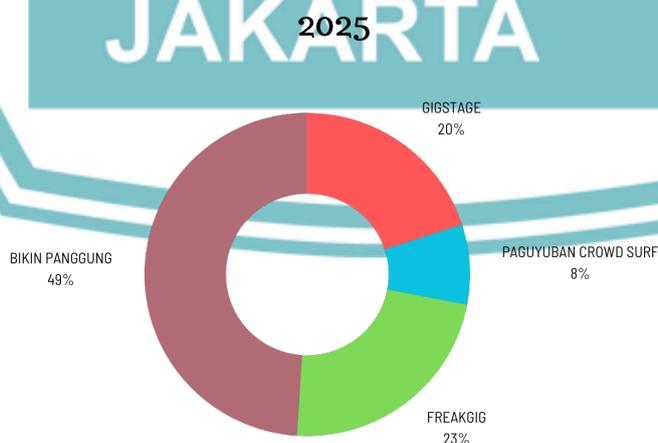
Hak Cipta :

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Grafik 3. 10 Proyeksi Market Share Penyelenggaraan Gigs Punk oleh Pesaing Tahun 2024



Grafik 3. 11 Proyeksi Market Share Penyelenggaraan Gigs Punk oleh Pesaing Tahun 2025





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

Jika dilihat dari grafik di atas pada tahun 2025, penyelenggaraan *Gigs Punk* di Jabodetabek pun masih didominasi oleh Bikin Panggung dengan persentase 49%. Kemudian, disajikan market share penyelenggaraan *Gigs Punk* oleh pesaing pada tahun 2026.

Grafik 3. 12 Proyeksi *Market Share* Penyelenggaraan *Gigs Punk* oleh Pesaing Tahun 2026



Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Jika dilihat dari grafik di atas pada tahun 2026, penyelenggaraan *Gigs Punk* di Jabodetabek juga didominasi oleh Bikin Panggung dengan persentase 49%. Berdasarkan data tersebut maka Bikin Panggung dapat dikatakan sebagai *market leader*.

Persentase peningkatan jumlah penyelenggaraan *Gigs Punk* setiap tahunnya dapat dilihat dari rumus persentase kenaikan untuk melihat persentase peningkatan jumlah penyelenggaraan *Gigs Punk* oleh para pesaing sebagai acuan pengambilan pasar serta proyeksi penyelenggaraan. Perhitungan persentase kenaikan 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

$$\text{Rumus: } \frac{(\text{akhir}-\text{awal})}{\text{awal}} \times 100\%$$

$$\text{Tahun 2024 ke 2025: } \frac{(71-55)}{55} \times 100\% = 29\%$$

$$\text{Tahun 2025 ke 2026: } \frac{(86-71)}{71} \times 100\% = 21\%$$

3.5 Proyeksi Penjualan (2024, 2025, dan 2026)

Menurut Jay Heizer dan Barry Render (2009), proyeksi (*forecasting*) adalah seni dan ilmu untuk memperkirakan kejadian di masa depan. Peramalan dapat dilakukan dengan melibatkan data historis dan memproyeksikannya ke masa mendatang dengan menggunakan suatu bentuk model matematis. Menurut peneliti peramalan merupakan suatu alat bantu dalam perencanaan yang sangat efektif dan efisien. *Forecasting* (proyeksi) bertujuan untuk memperkirakan *progress* dan kesuksesan *project*, menjadi dasar perumusan kebijakan perusahaan, dan meningkatkan ketepatan bisnis. Dengan merumuskan berbagai risiko dan ketidakpastian bisnis, dapat diketahui lebih dulu seberapa besar potensi perusahaan pada pasar. *Forecasting* (proyeksi) dipengaruhi oleh kompetisi pasar, sifat produk, data historis, serta cara distribusi.

Proyeksi penjualan yang digunakan oleh CV Gigstainment dilakukan untuk jangka waktu 3 tahun mendatang yang dimulai dari tahun 2024 sampai tahun 2026. Proyeksi ini kami lakukan untuk mengetahui jumlah penjualan *core product* pada perusahaan. Perhitungan proyeksi penjualan berdasarkan metode *least square* (kuadrat kecil) yang telah dihitung sebelumnya. CV Gigstainment mengambil pasar yang belum bisa dicapai oleh para pesaing dari banyaknya komunitas *gigs* di Indonesia khususnya Jabodetabek. Lalu, CV Gigstainment telah menentukan target



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

musisi yang dipilih untuk *Distortion Class* antaranya adalah Dongker, Tabrak Lari, The Jansen, Saturday Night Karaoke, Rachun, Tarrkam, The Rang-Rangs, Lips!!, Hong!, Teenage Death Star, Superiots, Zirah, The Kuda, Swallow, Rekah, Texpack.

Tabel 3. 13 Rencana Proyeksi Penjualan CV Gigstainment Tahun 2024

2024	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agu	Sept	Okt	Nov	Des	TOTAL
Distortion Class	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	28

Tabel 3. 14 Rencana Proyeksi Penjualan CV Gigstainment Tahun 2025

2025	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agu	Sept	Okt	Nov	Des	TOTAL
Distortion Class	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	38

Tabel 3. 15 Rencana Proyeksi Penjualan CV Gigstainment Tahun 2026

2026	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agu	Sept	Okt	Nov	Des	TOTAL
Distortion Class	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48

Berdasarkan rencana proyeksi penjualan CV Gigstainment pada 3 tahun mendatang yang terpaparkan pada tabel-tabel di atas, dapat kami simpulkan bahwa *Distortion Class* pada tahun pertama ditargetkan untuk diselenggarakan 2-3 kali dalam 1 bulan yang dimulai dari bulan Januari 2024. Lalu, ditahun berikutnya pada 2025, *Distortion Class* ditargetkan diselenggarakan sebanyak 3-4 kali dalam 1 bulan yang juga dimulai dari bulan Januari 2025. Selanjutnya di tahun 2026 akan ditargetkan menjadi 4 kali penyelenggaraan dalam 1 bulan untuk *Distortion Class Gigs Punk*.

Melalui target proyeksi penjualan yang telah diolah berdasarkan keempat pesaing CV Gigstainment dan target proyeksi penjualan dari perusahaan sendiri telah ditentukan juga, maka kami akan menghitung *market share* dengan para pesaing CV Gigstainment sebagai berikut:



Tabel 3. 16 Market Share Penyelenggaraan Gigs Punk pada tahun 2024-2026

Nama Penyelenggara	Proyeksi Penyelenggaraan Event					
	2024	%	2025	%	2026	%
Gig Stage	11	13%	14	13%	17	13%
Paguyuban Crowd Surf	5	6%	6	6%	8	6%
Freak Gig	12	14%	16	15%	19	14%
Bikin Panggung	27	33%	35	32%	42	31%
Gigstainment	28	34%	38	35%	48	36%
Total	83	100%	109	100%	134	100%

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Pada tabel di atas, terlihat bahwa penyelenggaraan *Gigs Punk* oleh kelima penyelenggara memiliki frekuensi penyelenggaraan yang berbeda dan setiap tahunnya kenaikan *event* jumlahnya berbeda. Gig Stage mengalami peningkatan jumlah *event* sebanyak 3 kali, Paguyuban Crowd Surf sebanyak 1-2 kali, Freak Gig sebanyak 3-4 kali, Bikin Panggung 7-8 kali, dan CV Gigstainment sebanyak 10 kali setiap tahunnya.

Selanjutnya akan disajikan grafik *pie chart market share* proyeksi penyelenggaraan *Gigs Punk* di Jabodetabek pada tahun 2024-2026 sebagai berikut:

Hak Cipta :

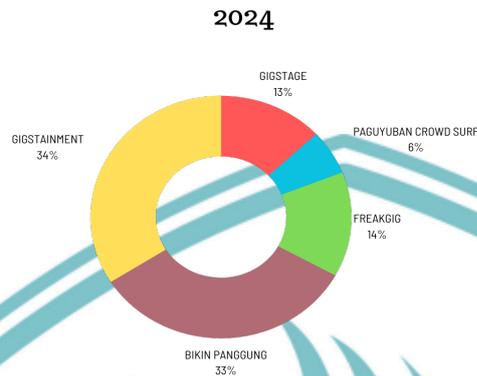
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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



Hak Cipta :

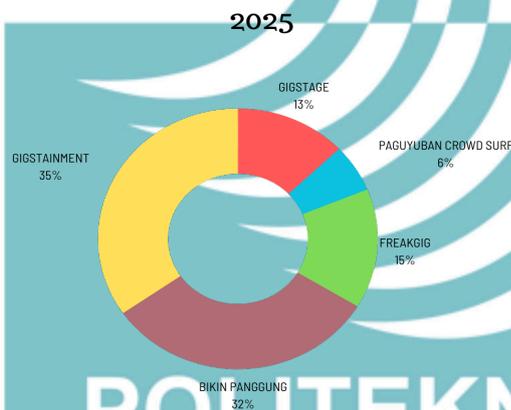
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan satu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

Grafik 3. 13 Market Share CV Gigstainment dengan 4 Pesaing Tahun 2024



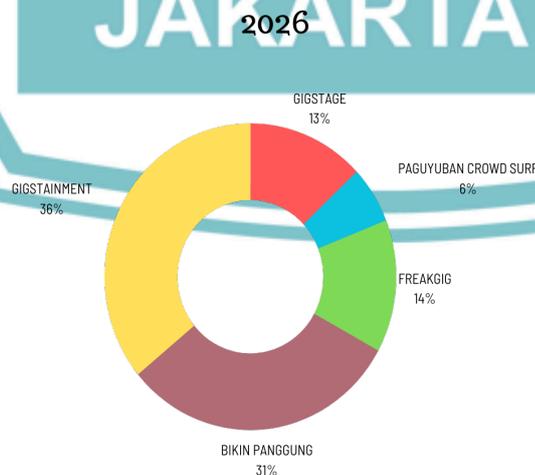
Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Grafik 3. 14 Market Share CV Gigstainment dengan 4 Pesaing Tahun 2025



Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Grafik 3. 15 Market Share CV Gigstainment dengan 4 Pesaing Tahun 2026



Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Dari hasil proyeksi *market share* dari tahun 2024-2026, dibuat perhitungan jumlah proyeksi penyelenggaraan *Distortion Class* oleh CV Gigstainment selama 3 tahun ke depan sebagai berikut:

Tabel 3. 17 Proyeksi Penyelenggaraan Distortion Class oleh CV Gigstainment Tahun 2024-2026

Nama Penyelenggara	Proyeksi Penyelenggaraan Distortion Class Tahun		
	2024-2026		
	2024	2025	2026
Gigstainment	28	38	48

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan tabel diatas, proyeksi penyelenggaraan *Distortion Class* oleh CV Gigstainment sebanyak 28 kali di tahun 2024, meningkat di tahun 2025 menjadi 38 kali penyelenggaraan, dan 48 kali penyelenggaraan di tahun 2026.

3.6 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran dirancang untuk mencapai tujuan bisnis melalui aktivitas pemasaran. Tujuannya dapat beragam seperti meningkatkan penjualan, meraih pangsa pasar baru, meningkatkan kesadaran merek, atau memperluas jangkauan target audiens. Strategi pemasaran melibatkan pemilihan saluran distribusi, penetapan harga, promosi, dan pengembangan produk yang sesuai dengan kondisi pasar. CV Gigstainment merencanakan bauran strategi pemasaran

dalam konsep utama pemasaran tradisional dan modern. Menurut Yulianto (2022), pemasaran tradisional adalah pemasaran konvensional sebelum internet ada. Pemasaran tradisional adalah metode non-digital yang digunakan untuk mempromosikan produk atau layanan perusahaan. CV Gigstainment menjalankan pemasaran tradisional dalam memperluas pemasaran untuk Distortion Class dengan menggunakan radio, poster, dan melalui komunitas musik gigs khususnya Punk dengan pendekatan langsung ke para komunitas tersebut. Namun, di era digital ini, pemasaran modern telah mengambil alih pemasaran tradisional karena menekankan pada konsep pengalaman pelanggan. Kemajuan teknologi telah mengubah pendekatan dalam pemasaran produk dan jasa dan semakin banyak perusahaan yang mengembangkan arah pemasaran ke arah modern karena perbedaan utama antara pemasaran tradisional dan pemasaran modern terletak pada fokusnya. Pemasaran tradisional berfokus pada fitur produk dan benefitnya tetapi pemasaran modern berfokus pada pengalaman pelanggan secara menyeluruh. Oleh karena itu, CV Gigstainment tidak hanya berfokus pada produk dan benefit yang di promosikan pada pemasaran tradisional, melainkan didukung oleh pemasaran modern yang berfokus pada pengalaman pelanggan melalui media sosial seperti Instagram sebagai media promosi dan membagikan recap acara. Strategi atau rencana pemasaran diperlukan untuk dapat menjalankan aktivitas pemasaran yang lebih baik dalam mencapai tujuan perusahaan yang akan digabungkan menjadi bauran pemasaran. Menurut Kotler & Armstrong (2016) Bauran pemasaran (*marketing mix*) mencakup empat (4) hal pokok dan dapat

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

dikontrol oleh perusahaan yang meliputi produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*). Kemudian dalam pemasaran di bidang jasa ada beberapa alat pemasaran tambahan seperti *people* (orang), *process* (proses), *physical evidence*, *productivity & quality*, sehingga dikenal dengan istilah 8P. Maka dapat disimpulkan bauran pemasaran jasa yaitu *product, price, place, promotion, people, process, physical evidence, productivity & quality*. Berikut adalah strategi pemasaran menggunakan metode 8P oleh CV Gigstainment:

3.6.1 Product

Menurut Lovelock dan Wright (2005), produk adalah bentuk penawaran organisasi jasa yang ditujukan untuk mencapai tujuan melalui pemuasan kebutuhan dan keinginan pelanggan. CV Gigstainment merupakan jasa penyelenggaraan acara Gigs Punk dengan konsep dan nama acara yaitu *Distortion Class* sebagai produk kami. Konsep dan nama acara yang akan dijalankan adalah *Distortion Class*. *Distortion Class* akan menciptakan pertunjukan musik dengan genre punk yang memberikan pengalaman menarik dan tak terlupakan untuk para penggemar. Para penggemar juga akan merasakan kedekatannya dengan penggemar lainnya dan musisi kesayangan mereka karena kapasitas penonton yang kita sediakan terbatas mengingat ini merupakan acara musik berskala kecil. *Distortion Class* sendiri akan dilaksanakan setiap 2-3 kali dalam satu bulan pada tahun 2024, 3-4 kali dalam satu bulan pada tahun 2025, dan 3 kali dalam satu bulan pada tahun 2025.

a. Target Talent

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

Jakarta merupakan kota yang merangkum ragam budaya dan seni, terdapat keberagaman musisi yang melambangkan berbagai genre dan gaya musik. *Distortion Class* memiliki sebuah visi yang mengarah pada penampilan dan eksplorasi musik punk yang telah menjadi bagian integral dari scene musik lokal. Di tengah gemuruh dan dinamika ibu kota, *Distortion Class* dengan tekad kuatnya ingin mempertemukan para penikmat musik dengan musisi-musisi punk yang khas, melalui konsep acara *gigs* yang mampu membedakan dirinya.

Dalam pandangan *Distortion Class*, para musisi punk memiliki pengaruh yang mendalam dalam industri musik di Jakarta, menghasilkan karya-karya yang berani dan bermakna. Musisi-musisi ini memiliki daya tarik sendiri dan penggemar setia yang selalu menyambut antusias setiap pertunjukan. Sehingga, *Distortion Class* merasa penting untuk menampilkan musisi-musisi tersebut dalam panggung-panggung yang berbeda dari *gigs* yang sudah ada, dengan kelebihan yang menciptakan pengalaman yang lebih mendalam. Dasar-dasar pemilihan *talent* oleh CV Gigstainment dipengaruhi oleh beberapa hal yaitu motif penonton hadir di sebuah acara musik dipengaruhi oleh karya *talent* yang telah didengar melalui rekaman ataupun *live event* (Michael Chanan, 2002). Kemudian, motivasi dan *emotional effect* dari calon penonton mempengaruhi proses pemilihan *talent* (Radbourne, 2009). Ketertarikan calon penonton terhadap *talent*

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

berpengaruh terhadap keputusan pembelian tiket, re-attending ke Distortion Class, serta kepuasan dan keinginan untuk memberikan *feedback* positif terhadap acara. Selanjutnya, melihat dari sisi popularitas *talent*, yaitu seberapa besar pengaruh talent dengan para penikmat musik atau karyanya. Popularitas talent sangat membantu dalam menaikkan *exposure* dan *awareness* bagi perusahaan. Dasarnya untuk meminimalisir risiko yang besar terhadap investasi (Harland and Kinder, 1999). Kami juga melihat dari sisi interaksi yang dibangun oleh para *talent* dengan calon penonton. Interaksi ini berpengaruh terhadap *customer's attention* ke Distortion Class (Burland and Pitts, 2012). Berdasarkan strategi dasar-dasar pemilihan *talent* di atas, maka CV Gigstainment memilih musisi-musisi di bawah ini sebagai penampil di Distortion Class.



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

Tabel 3. 18 Musisi Distortion Class dan Jumlah Pengikutnya

No.	Nama Talent	Jumlah Followers
1	Dongker	14,2K
2	Tabrak Lari	14,4K
3	The Jansen	83,8K
4	Saturday Night Karaoke	6,2K
5	Rachun	4K
6	Tarrkam	4,1K
7	The Rang-Rangs	8K
8	Lips!!	6,6K
9	Hong!	4,5K
10	Teenage Death Star	41,4K
11	Superiots	68,4K
12	Zirah	4,7K
13	The Kuda	6,4K
14	Swellow	3,4K
15	Rekah	6K
16	Texpack	4,4K

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan tabel di atas, para musisi tersebut telah membangun jejak karya mereka di kancah musik punk Jakarta. Mereka tidak hanya menciptakan musik, tetapi juga sebuah pernyataan tentang identitas, pemberontakan, dan semangat berbagi pesan melalui lagu-lagu mereka. *Distortion Class* merasa bahwa melibatkan musisi-musisi ini dalam *event gigs* akan memberikan dampak yang kuat, menghidupkan semangat punk,

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

dan memberikan kesempatan bagi penonton untuk merasakan energi unik yang dihadirkan oleh musik dan budaya punk.

b. Tempat Pelaksanaan

CV Gigstainment menargetkan beberapa tempat yang akan menjadi target penyelenggaraan Distortion Class, seperti:

- Bloc Bar

Bloc Bar sering dipilih menjadi venue gigs karena lokasinya yang strategis terletak di pusat kota. Bloc Bar juga dilengkapi dengan peralatan audio dan visual yang memadai bagi penyelenggaraan gigs serta memiliki atmosfer yang sesuai dengan event gigs. Ruangan di dalam Bloc Bar Mbloc juga dirancang dengan akustik yang baik dan layout yang memungkinkan interaksi antara musisi dan penonton. Bloc Bar memiliki kapasitas sebesar 100-150 penonton.



Gambar 3. 4 Bloc Bar

- Rossi Musik

Gedung ini terletak di lokasi strategis yaitu di Fatmawati, Jakarta Selatan yang merupakan sebuah venue yang aktif mewadahi

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

gigs musik dari berbagai macam genre mulai dari pop, elektronik hingga Punk dan Metal. Ratusan gambar, coretan dan poster yang tersebar di sudut-sudut ruang juga menjadi ciri khas Gedung yang lekat dengan citra underground ini. Rossi Musik memiliki kapasitas 300-400 penonton.



Gambar 3. 5 Rossi Musik

- Yesterday Backyard

Yesterday Backyard terletak di lokasi yang strategis terletak di Cipete, Jakarta Selatan. Venue ini memiliki atmosfer yang unik dan hangat, menciptakan lingkungan yang cocok untuk event gigs. Tempat ini bisa memberikan suasana yang intim dan akrab antara musisi dan penonton. Venue ini juga dilengkapi dengan peralatan audio dan visual yang memadai, panggung yang sesuai, serta fasilitas yang dibutuhkan untuk event gigs. Yesterday Backyard memiliki kapasitas 200-300 penonton.



© 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



Gambar 3. 6 Yesterday Backyard

- Duck Down Bar

Duck Down Bar yang terletak di Gunawarman, Jakarta Selatan adalah tempat yang tepat untuk menjadi titik temu kaum muda ibu kota. Duck Down Bar bisa menjadi ruang berbagi pelepas kesenangan atau menjadi tempat pelipur lara bagi kalangan anak muda. Sebagai tempat baru, kini Duck Down sudah mempunyai antrian yang sangat panjang tidak hanya di akhir pekan, tetapi juga di hari-hari kerja, berkat acara-acara yang tersedia hampir setiap hari dalam seminggu. Dengan ini, Duck Down tidak hanya menarik berbagai macam pengunjung dengan konsep unik mereka, tetapi juga berhasil membangun pelanggan setia secara perlahan-lahan serta menjadi salah satu tempat yang cocok untuk menjadi venue gigs. Dock Down Bar memiliki kapasitas penonton sebanyak 200-250 penonton.

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



Gambar 3. 7 Duck Down Bar

- Gen's Bar

Gen's Bar yang terletak di Melawai, Jakarta Selatan sudah dikenal sebagai tempat yang telah lama menyelenggarakan pertunjukan musik live. Kehadiran mereka dalam industri musik bisa memberikan keyakinan bahwa acara akan dijalankan dengan baik. Lokasi Gen's Bar mungkin berada di pusat kota atau area yang mudah dijangkau, membuatnya nyaman bagi para penggemar musik untuk menghadiri acara. Venue ini juga dilengkapi dengan peralatan audio dan visual yang memadai untuk mengakomodasi acara gigs. Gen's Bar memiliki kapasitas penonton sebanyak 300-400 penonton.



Gambar 3. 8 Gen's Bar

c. Kelebihan Distortion Class

- Distortion Class akan mengusung konsep “Eco-Harmony Music Gigs”. Konsep ini akan fokus pada perpaduan antara musik, kesadaran lingkungan, dan keberlanjutan. Selama ini, citra musik punk merupakan orang-orang dengan kebiasaan crowd surfing yang terkadang menyebabkan venue penyelenggaraan tidak terkontrol dengan banyak sampah yang berserakan. Dalam konsep ini, pertunjukan musik tidak hanya menjadi hiburan, tetapi juga menjadi platform untuk menyebarkan pesan dan inspirasi tentang pelestarian lingkungan dan gaya hidup berkelanjutan. Dekorasi panggung dan area pertunjukan akan menggunakan bahan-bahan daur ulang dan ramah lingkungan, seperti kayu daur ulang, kain organik, dan bahan-bahan alami lainnya.
- Distortion Class akan menjadi wadah untuk para talent mempromosikan album dan merchandise talent secara gratis.
- Konten di media sosial yang ditampilkan akan kreatif dan interaktif serta memberikan respon yang baik dan cepat kepada tiap customer.
- Distortion Class akan diadakan setiap bulan dan terjadwal minimal 2x penyelenggaraan.

3.6.2 Price

Menurut Kotler dan Armstrong (2012), *price* (harga) adalah sejumlah uang yang harus dibayar oleh pelanggan untuk mendapatkan sebuah produk. Dalam menetapkan harga yang akan diberikan ke setiap produk yang akan dijual, harga akan ditetapkan dengan menggunakan

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

strategi harga. Menurut Kotler dan Armstrong (2013), ada beberapa strategi dalam penetapan suatu harga, yaitu harga berdasarkan nilai pelanggan (*customer value-based pricing*), harga berdasarkan biaya (*cost based pricing*), dan harga berdasarkan persaingan (*competitor based pricing*).

1. Penetapan harga berdasarkan nilai pelanggan (*customer value-based pricing*) adalah penetapan suatu harga menggunakan persepsi nilai dari pembeli, bukan dari biaya yang dikeluarkan oleh penjual sebagai kunci penetapan harga. Terdapat dua tipe *value-based pricing*, yaitu:

- a. *Good value pricing* (penetapan harga yang baik) merupakan penetapan harga dengan menawarkan kombinasi yang benar dari kualitas dan pelayan yang baik dan adil.
- b. *Value added pricing* (penetapan harga berdasarkan penambahan nilai) merupakan penetapan harga dengan menambahkan nilai pada fitur dan pelayanan untuk mendiferensiasikan penawaran mereka dan mendukung harga mereka yang tinggi, dibanding dengan memotong harga untuk bersaing dengan kompetitor.

2. Penetapan harga berdasarkan biaya (*cost-based pricing*) adalah penetapan harga berdasarkan biaya adalah penentuan harga jual produk berdasarkan biaya-biaya yang dikeluarkan, seperti biaya produksi, distribusi dan biaya penjualan. Terdapat dua tipe penetapan harga berdasarkan biaya, yaitu penetapan harga berdasarkan penambahan biaya (*cost plus pricing*) dan penetapan harga berdasarkan analisis titik impas dan target laba (*break even analysis and target profit pricing*).

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

- a. Penetapan harga berdasarkan penambahan biaya (*cost plus pricing*) merupakan metode penetapan harga yang paling simple, dengan menambahkan standar kenaikan biaya produk.
- b. Penetapan harga berdasarkan analisis titik impas dan target laba (*break even analysis and target profit pricing*) merupakan penetapan harga yang digunakan perusahaan dimana harga akan mencapai titik impas atau mendapatkan target pengembalian yang dicari.
3. Penetapan harga berdasarkan persaingan (*competitor based pricing*)
 Penetapan harga yang dilakukan berdasarkan pada strategi, biaya, harga dan penawaran pasar yang dilakukan pesaing. Konsumen mendasarkan keputusan pada nilai produk dari harga yang dibebankan pesaing pada produk yang hampir sama.

Berdasarkan metode penetapan harga diatas, CV Gigstainment menggunakan *competitor-based pricing*, dikarenakan harga yang ditetapkan oleh pesaing menjadi titik referensi atau acuan utama untuk menentukan harga produk CV Gigstainment.

- a. Harga Tiket Distortion Class

Penetapan harga Distortion Class oleh CV Gigstainment dipengaruhi oleh kondisi harga dari para pesaing. Keempat pesaing CV Gigstainment menetapkan harga sebesar Rp75.000 - Rp150.000 untuk 1 kali penyelenggaraan gigs. Oleh karena itu, kami menetapkan mengambil harga sebesar Rp75.000 - Rp150.000 untuk 1 kali penyelenggaraan Distortion Class.

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Tabel 3. 19 Harga Pesaing CV Gigstainment

Jenis	Gig Stage	Paguyuban Crowd Surf	Bikin Panggung	Freak Gig
Tiket	gratis	60-200 ribu rupiah	65-175 ribu rupiah	35-125 ribu rupiah

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

b. Sistem pembayaran

CV Gigstainment menetapkan sistem pembayaran full payment dengan dua sistem ticketing, yaitu *Presale* dan *On The Spot* (OTS). Penjualan tiket *presale* dapat digunakan sebagai tahapan promosi awal *Distortion Class*, tiket pre-sale juga dapat memastikan perkiraan penonton yang hadir dan agar mereka tidak kehabisan tiket ketika mendekati tanggal pelaksanaannya. Metode *ticketing On The Spot* memberikan fleksibilitas waktu bagi pengunjung yang mungkin belum bisa memutuskan untuk datang sebelumnya dan membeli tiketnya pada hari pelaksanaan di *venue*. Tiket OTS juga bisa menjadi pendapatan tambahan bagi *Distortion Class* karena kedatangan pengunjung yang mendadak dan harga yang lebih tinggi dari *pre-sale*. Untuk metode pembayarannya kita menyediakan metode tunai dan non tunai. Pembayaran tunai dapat dilakukan oleh calon penonton *Distortion Class* untuk sistem tiket OTS. Kemudian, pembayaran non tunai untuk sistem tiket *presale* akan dilakukan melalui registrasi di

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

Instagram @gigstainment dengan mengisi link yang tertera dan melakukan pembayaran ke BCA 7151092997 a/n Kirana Salsabilla. Setelah melakukan pembayaran, calon penonton *Distortion Class* akan mendapatkan konfirmasi pembelian yang dikirimkan melalui WhatsApp. CV Gigstainment juga menetapkan regulasi bahwa tiket yang sudah dibeli tidak dapat dibatalkan.

Bagan 3. 1 Alur Ticketing Distortion Class



Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

3.6.3 Place

CV Gigstainment akan menggunakan platform online dan offline untuk melakukan penjualan tiket. Pembelian online untuk *Distortion Class* dapat dilakukan melalui official instagram @gigstainment. Hal ini dapat mempercepat penjualan tiket dan mengontrol langsung alur penjualan tiket. Lalu, pembelian secara offline dapat dilakukan melalui 15 komunitas musik *gigs* yaitu Elang Terbang Kolektif, Liong latte collective, Minortive, Sikat.sikut, Gemuruh Gigs, Cikarang Crew, Joindong, Bogor Hardcore Crew, 024 HC Crew, Freeuk hardcore, Tabrax kolektif, Bengkel tiga 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

empat, Who cares kolektif, Pecah kongsi kolektif, Ngab Kemayoran yang bekerja sama dengan CV Gigstainment dan onsite saat acara berlangsung di venue penyelenggaraan. *Venue* yang di targetkan seperti di Bloc Bar, Rossi Music, Yesterday Backyard, Duck Down Bar, Gen's Bar. Seluruh informasi terkait Distortion Class dapat dilihat langsung di Instagram CV Gigstainment.

3.6.4 Promotion

Menurut Assauri (2013) pemasaran adalah kegiatan yang menganalisis, merencanakan, mengimplementasikan, dan mengendalikan program yang dikembangkan untuk pembentukan, pengembangan dan pemeliharaan keuntungan perdagangan melalui tujuan pasar untuk mencapai tujuan perusahaan jangka panjang. CV Gigstainment akan menggunakan promosi melalui media sosial, media periklanan, dan komunitas musik *gigs* untuk menaikkan exposure dari *Distortion Class* dan penjualan tiket.

1. Advertising

Dilansir dari The Balance SMB, *advertising* adalah sebuah upaya untuk menarik perhatian pelanggan atau klien. Hal itu dilakukan melalui pesan yang persuasif dalam bentuk gambar, video, maupun kata-kata mengenai produk atau layanan yang ditawarkan. Dalam hal ini, CV Gigstainment membagi *advertising* menjadi dua yaitu *advertising* secara *online* dan *offline*.

a. Sosial Media

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

Menurut Ardiansah dan Maharani (2021) media sosial merupakan sebuah sarana atau wadah digunakan untuk mempermudah interaksi diantara sesama pengguna dan mempunyai sifat komunikasi dua arah, media sosial juga sering digunakan untuk membangun citra diri atau profil seseorang, dan juga dapat dimanfaatkan oleh perusahaan sebagai media pemasaran. Sosial media dipilih karena target audiens dari *Distortion Class* merupakan Gen Z dan Milenial yang lebih banyak menghabiskan waktu di media sosial. Berdasarkan survei litbang Kompas tahun 2020, responden Gen Z sebesar 32,1% dan Millennial 39,9% selalu (hampir setiap jam) menghabiskan waktu di sosial media seperti Instagram, Facebook, dan Twitter. Oleh karena itu, CV Gigstainment akan membuat instagram untuk memberikan informasi-informasi dari *Distortion Class*, penjualan tiket, dan instagram *ads* sebagai *booster* promosi.

Instagram *Ads* adalah strategi pemasaran berbayar yang disediakan oleh platform media sosial Instagram. Dengan menggunakan Instagram *Ads*, perusahaan atau individu dapat membuat dan mempromosikan iklan berbasis gambar, video, atau konten lainnya kepada target audiens yang telah ditentukan. *Ads* ini muncul di berbagai bagian platform Instagram, termasuk feed pengguna, *Stories*, *Explore*, dan IGTV. Instagram *Ads* memberikan peluang bagi pengiklan untuk mengukur dan menganalisis kinerja

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

kampanye mereka. Dengan melihat metrik seperti tayangan, klik, interaksi, dan konversi, pengiklan dapat mengoptimalkan kampanye mereka untuk mencapai tujuan bisnis yang diinginkan. *Distortion Class* akan menggunakan platform *instagram ads* sebanyak :

Tabel 3. 20 Instagram ADS

INSTAGRAM ADS		
2024	2025	2026
6 hari / 1x event (108 hari/28 event)	8 hari / 1x event (304 hari/38 event)	10 hari / 1x event (480 hari/48 event)

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

b. *Media Partner*

Pemilihan *media partner* dalam *event* musik *gigs* dilakukan dengan berbagai pertimbangan strategis untuk mendukung promosi, liputan, dan kesuksesan keseluruhan acara. Beberapa alasan penting dalam memilih *media partner* dalam *event* musik *gigs* antara lain *media partner* nya memiliki audience yang sesuai dengan target pasar *Distortion Class*, memiliki jangkauan audience yang luas, dapat memberi dukungan promosi, memiliki reputasi baik untuk meningkatkan kredibilitas acara.

Kami menargetkan minimal 10 *Media Partner* yang akan selalu meliput kami. *Media partnernya* sendiri meliputi *Media nasional* dan komunitas. *Media nasional* yang bisa diajak kerja sama

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

yaitu seperti Maple, Gen.FM, Info Pensi, Provoke, Vice, , Sea Today, Brilio, Narasi, Oppal, Pop Asia, Pop Hari Ini. Komunitas yang kami targetkan seperti Jakarta Konser, Bahas Musik, Have fun gigs, Ngab Kemayoran, Konser Official, Pasar Konser dan media-media lainnya. Dengan menargetkan engagement sebesar 1+jt views dari media nasional dan komunitas.

Proses kerja sama dimulai dengan menghubungi media partner dengan memberikan penawaran kerjasama, kemudian mendiskusikan bentuk promosi dan barter value kedua belah pihak. Selanjutnya, melakukan pembuatan kontrak yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. Setelah itu, monitoring pelaksanaan kerja sama dengan alur komunikasi yang lancar, lalu mengevaluasi proses kerja sama untuk mempertahankan hubungan baik dengan media partner. Jika digambarkan, berikut merupakan alur kerja sama dan barter value dengan media partner Distortion Class:

Bagan 3. 2 Alur Kerja Sama dengan Media Partner



Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

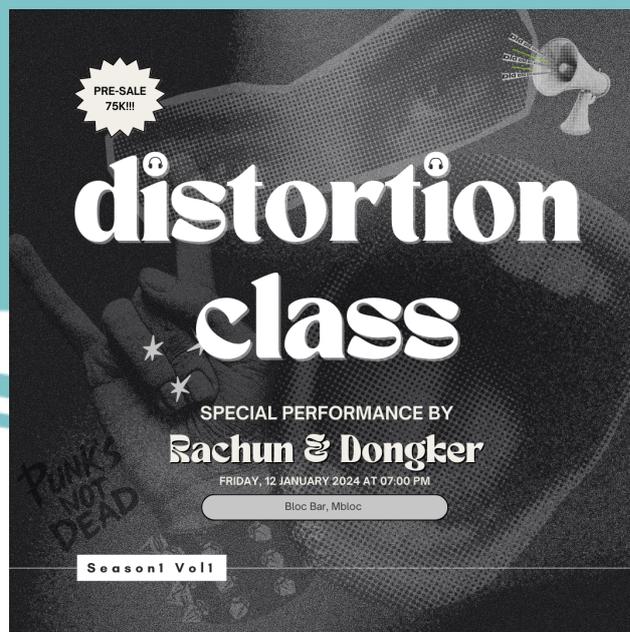
Hak Cipta :

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Bentuk barter value yang kami tawarkan untuk para media partner berupa penempatan logo di poster Distortion Class, di *Thank You Post* Instagram @gigstainment setelah penyelenggaraan *event, voice over adlibs* sebanyak 1 kali di pembukaan dan 1 kali di penutupan acara. Kemudian, dan CV Gigstainment akan mendapatkan 1 kali posting di Instagram *Feeds* dan 3x Instagram Story.

c. Poster

Poster biasanya berupa gambar atau ilustrasi yang dikombinasikan dengan teks yang singkat dan jelas. Poster dibuat dengan visual yang menarik dan mudah dibaca oleh masyarakat. Penggunaan poster menjadi salah satu media promosi yang mudah untuk disebarluaskan dan hingga saat ini masih sangat efektif untuk digunakan oleh CV Gigstainment.



Gambar 3. 9 Distortion Class

Sumber: Data Diolah oleh CV Gigstainment, 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

2. *Networking*

a. Musisi

Para musisi adalah bagian utama dari event musik gigs. Mereka dapat menjalin hubungan dengan sesama musisi, promotor, produser, atau penyelenggara acara untuk peluang tampil di panggung atau kolaborasi lainnya. Kami melakukan networking dengan para musisi dengan meningkatkan kedekatan dengan musisi itu sendiri di luar management mereka. Kami memiliki relasi dengan beberapa manager band seperti dengan The Jansen, Rachun, Tabrak Lari dan The Kuda. Kami memiliki relasi tersebut karena sempat menjalin kerjasama dengan beberapa band tersebut.

b. Promotor atau produser

Promotor dan produser adalah individu atau perusahaan yang bertanggung jawab atas perencanaan, pemasaran, dan produksi event musik gigs. Mereka bisa menjalin hubungan dengan musisi, vendor, penyelenggara tempat, serta sponsor potensial. Dengan kami melakukan riset ke beberapa gigs yang sudah terselenggara, kami bisa menjalin hubungan dengan promotor atau produser tersebut untuk mempelajari lebih dalam tentang gigs yang sudah berjalan. Kami menjadwalkan untuk selalu memberikan hadiah atau ucapan ketika ada penyelenggaraan acara. Kami menargetkan untuk bergabung dengan Asosiasi Promotor Musik Indonesia (APMI)

c. Pemilik Venue

Pemilik atau pengelola tempat atau venue acara juga berperan dalam networking. Kami dapat menjalin kerjasama dengan pemilik venue untuk penyelenggaraan event musik di tempat mereka dengan cara mendatangi venue-venue yang biasanya menjadi tempat penyelenggaraan gigs serta memberikan masukan atau arahan ke venue terhadap penyelenggaraan gigs.

d. Vendor

Vendor seperti perusahaan penyewaan peralatan musik, penyedia layanan produksi, atau penyedia layanan teknis juga terlibat dalam networking. Kami bisa melakukan riset terkait vendor kemudian mensortirnya mana yang cocok untuk penyelenggaraan Distortion Class kemudian melakukan kerja sama dengan vendor tersebut serta memberikan masukan kepada para vendor terkait penyelenggaraan event gigs.

e. Media

Menghubungi para media meliputi wartawan, jurnalis, blogger musik, dan perwakilan media lainnya untuk membangun kerjasama. Selain itu CV Gigstainment memberikan kesempatan untuk melakukan liputan sebagai bentuk exposure, baik bagi media ataupun pihak CV Gigstainment. Memberikan tempat dan fasilitas yang baik kepada media selama peliputan, menjalin komunikasi yang intens, membangun hubungan dengan perusahaan.

f. Fans / komunitas

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 mengumumkannya 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

Memberikan informasi mengenai penyelenggaraan Distortion Class melalui instagram komunitas dan fanbase musisi yang akan tampil. Selain instagram, CV Gigstainment juga mendatangi komunitas dan fanbase untuk membangun relasi. Memberikan kesempatan kepada para komunitas untuk terlibat langsung dalam penyelenggaraan Distortion Classs seperti menjadi crew acara.

g. Pemerintah dan Instansi terkait

CV Gigstainment menghubungi pemerintah daerah, instansi kebudayaan, dan lembaga terkait lainnya untuk dapat menjadi pendukung event Distortion Class dan membantu perizinan serta mengurus permintaan untuk pengamanan acara. Membangun komunikasi terkait regulasi penyelenggaraan event gigs. Terlibat dengan kegiatan pemerintah (standar keamanan). Memberikan feedback positif terhadap support pemerintah.

3.6.5 *People*

People atau orang-orang (*people*) dalam *marketing mix* mengacu pada siapa saja yang secara langsung atau tidak langsung terlibat dalam bisnis perusahaan. Mereka tidak hanya pelanggan, tetapi termasuk staf dalam perusahaan seperti tim sales, tim *customer service*, dan semua yang terlibat dalam proses marketing dan penjualan. Sumber daya manusia yang dimiliki oleh CV Gigstainment merupakan lulusan dari Sarjana Terapan Pariwisata di bidang MICE (*Meeting, Incentive, Convention*, dan

Exhibition) dan memiliki pengalaman di industri *event*, baik penyelenggaraan *event* ataupun keterlibatan dalam sebuah *event*. Selain itu, seluruh tim di CV Gigstainment telah dinyatakan kompeten dengan sertifikat profesi dalam bidang MICE/Event Management. Seluruh *outsourc*e dan vendor yang akan membantu *Distortion Class* akan diseleksi dengan ketat dan tentunya berpengalaman di bidang MICE/*Event Management* ataupun melalui *event-event* musik sehingga kami akan bertindak sebagai berikut:

1. Tim penyelenggara yang berdedikasi:

Memiliki tim yang berkomitmen dan bersemangat dalam penyelenggaraan acara gigs adalah kunci kesuksesan acara *Distortion Class*, dengan pengalaman di bidang musik, kami menjadi penyelenggara yang berdedikasi. Kirana dan Maria yang berpengalaman di beberapa festival besar di Jakarta seperti di The Sounds Project, Synchronize Festival dan Pesta Pora. Umar juga berpengalaman sebagai Liaison Officer beberapa band seperti Kahitna, Feby Putri, Reza Artamevia, Keisya Levronka, Danilla Riyadi

2. Memiliki relasi dengan band atau musisi:

Dengan memiliki jaringan yang baik, kami bisa menarik berbagai band atau musisi yang popularitasnya tinggi untuk tampil di *Distortion Class*. Musisi yang akan kami hadirkan merupakan musisi yang memiliki fanbase fanatik, terkenal, loyal 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 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

mendukung musisi tersebut dalam setiap penampilannya seperti The Jansen, Rachun, Tabrak Lari dan The Kuda.

3. Program Afiliasi:

Pengalaman yang dimiliki sumber daya manusia CV Gigstainment membentuk kemitraan dengan berbagai pihak, seperti komunitas musik dan cafe atau bar untuk saling mendukung dan mempromosikan acara secara bersama-sama. Para pendiri yang sudah memiliki pengalaman di beberapa festival juga mengenal beberapa orang dibalik layar komunitas musik. Hal ini bisa dimanfaatkan untuk bekerja sama dalam promosi dan kerjasama untuk penjualan tiket *Distortion Class*

3.6.6 *Physical Evidence*

Physical evidence sendiri mencakup semua bukti fisik yang dapat membantu konsumen memahami produk atau layanan yang ditawarkan perusahaan yang meliputi fasilitas fisik, merek, desain kemasan, dan lainnya. Perusahaan harus memastikan bahwa semua bukti fisik yang diberikan menunjukkan kualitas dan profesionalisme yang baik. CV Gigstainment memiliki kantor fisik untuk menjalankan kegiatan operasional perusahaan. Kantor CV Gigstainment beralamatkan di Jl. Baitul Rohim III no 1A rt05/01 kapling, Beji, Beji Timur, Depok. Ruangan kantor dilengkapi dengan *air conditioner*, *wifi*, televisi, serta pantry dan bahan-bahan makanan atau cemilan untuk mendukung kinerja tim ataupun *client* yang akan datang ke kantor CV Gigstainment. CV Gigstainment juga telah memiliki

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Instagram resmi @gigstainment yang akan diisi dengan postingan-postingan yang berkaitan dengan Distortion Class serta *after movie*.

3.6.7 Process

Penerapan strategi pemasaran AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*) dalam event musik gigs dapat menjadi langkah yang efektif untuk menarik perhatian audiens, membangkitkan minat mereka, menciptakan keinginan untuk menghadiri acara, dan mendorong mereka untuk mengambil tindakan pembelian tiket atau partisipasi dalam event tersebut.

Berikut adalah bagaimana strategi AIDA dapat diterapkan dalam event *Distortion Class*:

1. *Attention* (Perhatian)

- Pengenalan Visual: membuat poster, gambar, atau teaser video yang menarik perhatian dengan menonjolkan elemen khas acara, seperti artis utama atau tema unik.
- Konten Menarik: membagikan informasi menarik tentang acara di media sosial, seperti fakta unik tentang artis yang tampil, kejutan, atau keunikan acara.
- Iklan Khusus: menggunakan iklan berbayar di media sosial dengan gambar atau video yang menarik untuk mengundang perhatian potensial pengunjung.

2. *Interest* (Minat)

- Cerita Artis: membagikan cerita tentang artis yang tampil, latar belakang musik mereka, dan kontribusi mereka dalam acara musik.

© 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Jelaskan Pengalaman: memberikan informasi tentang pengalaman yang akan didapatkan oleh pengunjung, seperti suasana unik, kolaborasi istimewa, atau elemen hiburan lainnya.
 - Konten Pendukung: membagikan cuplikan video, teaser, atau wawancara dengan artis yang akan tampil untuk menarik minat penonton.
3. *Desire* (Keinginan)
 - Testimoni Positif: membagikan testimonial atau ulasan dari pengunjung atau artis yang tampil di *Distortion Class*
 - *Limited Offer*: menawarkan tiket dengan harga spesial atau paket bonus untuk membuat orang merasa bahwa mereka tidak ingin melewatkan kesempatan tersebut.
 - Berbagi Eksklusif: mengungkapkan informasi eksklusif tentang apa yang akan terjadi di *Distortion Class* melalui sneak peak konten di Instagram.
 4. *Action* (Tindakan)
 - *Call-to-Action* Jelas: membuat panggilan tindakan yang jelas dan langsung, seperti "Beli Tiket Sekarang!" atau "Daftar Sekarang!".
 - Kemudahan Pembelian: memudahkan pembelian tiket dengan tautan langsung.
 - FOMO (*Fear of Missing Out*): menciptakan rasa FOMO dengan menunjukkan bahwa tiket terbatas atau pendaftaran akan ditutup

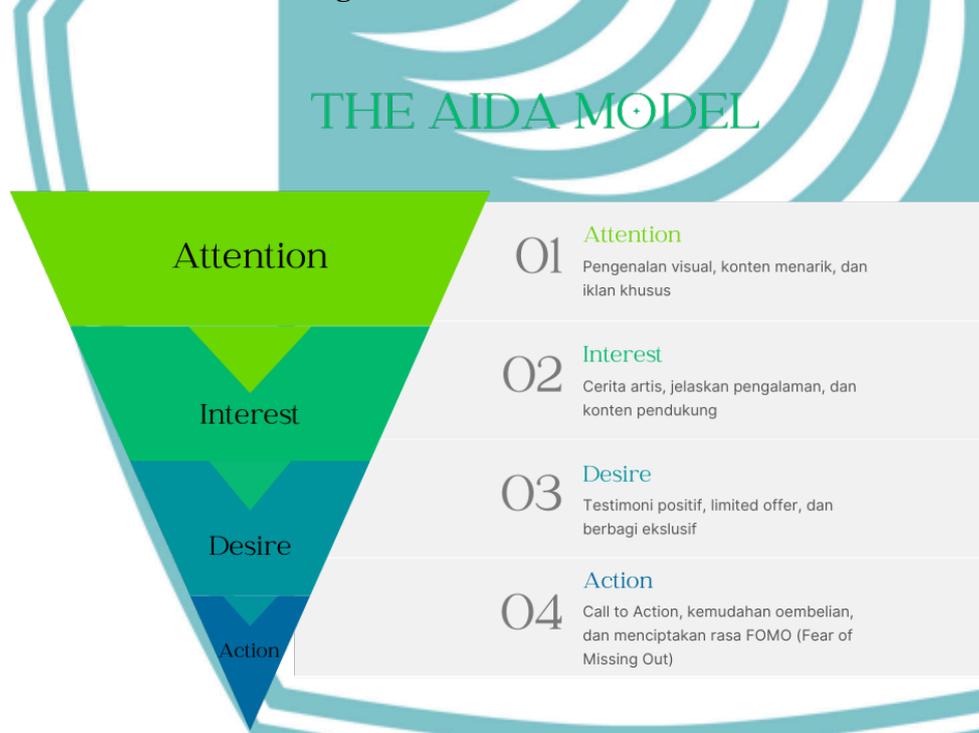
Hak Cipta :

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

dalam waktu tertentu, serta membagikan moment keseruan *Distortion Class* di Instagram.

Penerapan strategi AIDA dalam pemasaran event musik gigs dapat membantu dalam merencanakan konten pemasaran yang berfokus pada langkah-langkah tertentu yang akan diambil oleh audiens. Pendekatan ini dapat membangun hubungan yang lebih kuat antara acara dan audience serta mendorong partisipasi yang lebih besar dalam pelaksanaan *Distortion Class*.

Bagan 3. 3 Process Distortion Class



Sumber: Data Diolah oleh CV Gigstainment, 2023

3.6.8 *Productivity & Quality*

Produktivitas adalah sejauh mana efisiensi masukan-masukan layanan yang ditransformasikan ke dalam hasil-hasil layanan yang dapat

menambah nilai bagi pelanggan sedangkan kualitas adalah derajat suatu layanan yang dapat memuaskan pelanggan karena dapat memenuhi kebutuhan, keinginan, dan harapan

Produktivitas dan Kualitas berpengaruh terhadap keputusan calon penonton *Distortion Class* karena nasabah akan merasa puas apabila acara yang mereka datangi sesuai dengan yang mereka inginkan. Oleh karena itu produktivitas dan kualitas berkaitan dengan kepuasan pelanggan. Maka, Produktivitas dan kualitas CV Gigstainment pada *Distortion Class* akan mengutamakan kepuasan pelanggan. Kami akan menggunakan satu metode yang telah diidentifikasi oleh Kotler dalam Tjiptono (2008) untuk mengukur kepuasan pelanggan, yaitu sebagai berikut:

1. Sistem Keluhan dan Saran

Kami memberikan kesempatan kepada calon penonton *Distortion Class* untuk menyampaikan saran, pendapat, dan keluhan mereka setelah minimal 1 kali hadir ke pelaksanaan *Distortion Class*. Setiap organisasi yang berorientasi pelanggan (*customer oriented*) perlu memberikan kesempatan yang luas kepada konsumennya untuk menyampaikan saran, pendapat dan keluhan mereka. Media yang kami gunakan untuk keluhan dan saran yaitu melalui Instagram @gigstainment. Kami akan bereaksi dengan tanggap dan cepat mengatasi keluhan dan saran untuk perbaikan di penyelenggaraan acara *Distortion Class* yang akan datang.

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Pada produktivitas sendiri dapat kami CV Gigstainment meningkatkan jumlah penyelenggaraan *Distortion Class* dari tahun 2024-2026. Di tahun 2024 penyelenggaraan *Distortion Class* sebanyak 28 kali, meningkat di tahun 2025 menjadi 38 kali, dan di tahun 2026 penyelenggaraannya sebanyak 48 kali. Produktivitas CV Gigstainment meningkat karena tim penyelenggara yang berdedikasi.

3.7 Analisis Pesaing

CV Gigstainment dalam tahap persiapan pendirian perusahaannya melakukan analisis pada kompetitornya. Hal ini dilakukan untuk menganalisis total penyelenggaraan event pesaing serta keunggulan dan kelemahan pesaingnya. Hasil analisis tersebut disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 3. 21 Analisis SWOT Pesaing

Aspek	Pesaing			
	Gigs Stage	Paguyuban Crowd Surf	Bikin Panggung	Freak Gig
Brand Awareness	Gigs stage cukup dikenal oleh masyarakat berskala	Orang yang mengetahui Paguyuban Crowd Surf baru skala	Berawal dari music enterprise bernama gelombang	Intensitas penyelenggaraan Freakgig menyebabkan mulai banyak



© 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

	nasional karena merupakan salah satu penyelenggaraan musik dari promotor besar yaitu Synchronize Fest	lokal, khususnya daerah Bogor	maju jaya yang di dukung oleh sponsor authenticity. Sponsor tersebut merupakan sponsor besar sehingga banyak orang yang mengetahui Bikin Panggung.	orang yang mengenal promotor tersebut, dan memiliki pasar di area Jakarta.
Impact Terhadap Talent	Memiliki nama brand yang sudah besar sehingga mampu memberikan wadah bagi	Skala nya hanya sebatas komunitas gigs yang ada di Bogor	Belum memiliki skala yang lebih besar untuk menjadi wadah bagi talent untuk mencari nama	Tidak begitu dirasakan langsung oleh talent karena belum memiliki wadah untuk promosi talent



© 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

	musisi yang ingin masuk ke festival			
Produksi Event	Tidak ada panggung dan tata cahaya nya simple	menggunakan stage yang cukup besar dengan LED screen sehingga menambah estetika panggung	sama seperti gigstage namun terdapat sponsor utama dalam setiap penyelenggaraannya yaitu Authentic City	Tidak mementingkan estetika panggung
Konten Media Sosial	Untuk gigstage sendiri kurang interaktif, tetapi dari keseluruhan instagram synchronize fest cukup	POLITEKNIK NEGERI JAKARTA konten kurang interaktif dan jumlah postingan di Instagram tidak sebanyak pesaing lainnya	Konten media sosial nya menarik untuk dilihat karena memiliki desain poster yang berbeda setiap penyelenggaraannya event nya.	Memiliki karakteristik poster event yang mereka selenggarakan yaitu Rookie Roster dan Manggung Sebisanya. Selain itu juga terdapat



© 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

	interaktif dan inovatif, serta respon dari penonton juga cukup baik		Respon penonton terhadap poster event masih kurang.	konten QnA sehingga lebih interaktif.
Promosi media sosial	promosi melalui instagram synchronize fest tetapi frekuensi promosinya tidak sebanyak Synchronize Fest	Promosi yang dilakukan tidak terlalu intens dan tidak menggunakan instagram ads	Promosi yang dilakukan dapat dibantu oleh sponsor yaitu Authentic City sehingga engagement yang didapat akan lebih besar. Kurang memanfaatkan jejaring komunitas untuk melakukan promosi.	promosi melalui jejaring komunitas



© 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

Talent	bisa membawa artis ternama, mempunyai banyak relasi	Belum banyak pilihan talent yang akan dibawa setiap penyelenggaraannya	artis yang dibawa pilihan sponsor	monoton yang dibawa itu itu saja
Tiket	gratis	60-200 ribu Harga tiket yang dijual lumayan mahal untuk sebuah pagelaran gigs	65-175 ribu rupiah	35-125 ribu rupiah
Event Announcement	pengumuman penyelenggaraan acara relatif singkat dengan jarak penyelenggaraan	Jarak antar penyelenggaraan event kadang terlalu jauh, kurang memanfaatkan demand yang sudah terbentuk	Jarak antar penyelenggaraan event kadang terlalu jauh, kurang memanfaatkan demand yang sudah terbentuk	pengumuman penyelenggaraan acara relatif singkat dengan jarak penyelenggaraan



© 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

Benefit for Customer	Mendapatkan penampilan musik gigs secara gratis	Menyajikan beberapa artis middle tier, tetapi belum sebanding dengan harga tiket yang dikeluarkan	mendapatkan support produk dari sponsor yang mendukung	FDC
Opportunities	Nama Synchronize Fest yang sudah besar membuat penikmat musik lebih tertarik untuk ke Gigs Stage	Jumlah komunitas di Jabodetabek yang bisa diajak untuk bekerjasama sebagai media partner	Sponsor utama yaitu Authenticity menjadi peluang bagi sponsor lainnya untuk bekerjasama dengan Bikin Panggung	Jejaring Komunitas yang tersedia dan jumlah penonton yang ingin datang ke musik gigs dengan harga murah dan mendapatkan minuman
Threat	Frekuensi promosi yang dilakukan pesaing lebih	Banyak penonton lebih memilih datang ke gigs dengan	Penonton cenderung memilih penyelenggara	Keinginan konsumen tentang penyelenggaraan gigs yang nyaman



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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

sering dikarenakan mereka fokus kepada penyelenggaraaan gigs	harga yang terjangkau	n gigs dengan artis yang beragam	
--	-----------------------	----------------------------------	--

Sumber : Data diolah CV Gigstainment, 2023

3.8 Analisis SWOT

Menurut Galavan (2014), analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, dan Threat*) yaitu analisis untuk mendapatkan strategi yang berguna atau efektif yang diterapkan sesuai pasar dan keadaan publik saat itu, peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threat*) dipakai untuk mengetahui lingkungan luar atau eksternal kemudian kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) yang didapatkan melalui analisis dalam perusahaan atau internal.

Tabel 3. 22 Analisis SWOT CV Gigstainment

	<i>Strength</i>	<i>Weakness</i>
Matrix SWOT	1. Menggunakan konsep eco-harmony musik yang mengusung clean & clear sehingga penonton merasa nyaman	1. Merupakan perusahaan baru yang membuat gigs 2. Produksi event yang masih sederhana



© 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

	<p>2. Membantu promosi album dan merch talent secara gratis</p> <p>3. Memiliki konten di media sosial yang kreatif dan interaktif</p> <p>4. Menyelenggarakan gigs setiap bulan</p> <p>5. Memiliki relasi dan database talent yang akan dihadirkan di gigs</p>	<p>3. Jumlah SDM yang belum memadai</p> <p>4. Pendapatan hanya dari penjualan tiket</p>
Opportunities	Strategi SO	Strategi WO
<p>1. Banyak cafe yang menyelenggarakan acara musik kecil</p> <p>2. Kondisi pasar gigs punk yang masih terbuka lebar</p> <p>3. Komunitas Gigs Punk termasuk komunitas yang loyal terhadap</p>	<p>S4;O2 : Membuat konsep gigs yang selaras dengan ketertarikan konsumen setiap bulannya</p> <p>S2;O4 : Menggunakan media sosial untuk promosi album dan merch talent</p>	<p>W1;O2 : Memperbanyak frekuensi penyelenggaraan gigs</p> <p>W2;O1 : Menyelenggarakan gigs di cafe dengan produksi event yang sederhana</p> <p>W4;O4 : Membuat open submission dengan harga</p>



© 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

<p>musisi dan event punk</p> <p>4. Komunitas gigs yang aktif di media sosial</p> <p>5. Banyak artis dan band gigs yang belum terkenal dan sedang mencari panggung.</p>		<p>terjangkau bagi para band yang ingin mencari popularitas</p>
Threat	Strategi ST	Strategi WT
<p>1. Persaingan dengan festival musik skala besar</p> <p>2. Penyelenggara event yang masih terbuka luas</p> <p>3. Cenderung selalu terjadi keributan ketika penyelenggaraan gigs</p> <p>4. Perubahan selera musik</p>	<p>S4;T1 : Mengambil pasar yang belum tergarap oleh para promotor musik dengan intens menyelenggarakan gigs</p> <p>S5;T3 : Membuat kombinasi talent pada setiap penyelenggaraan gigs agar penonton yang hadir lebih beragam</p>	<p>W2;T2 : Bekerjasama dengan satuan keamanan setempat</p> <p>W4;T1 : Bekerjasama dengan promotor musik untuk <i>fundraising</i></p>

Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023



3.9 Jejaring Usaha

CV Gigstainment berfokus pada jasa penyelenggaraan *Gigs Music Show*.

Dalam mendukung seluruh kegiatan CV Gigstainment, kami membangun kerja sama dalam jangka panjang dengan beberapa pihak tertentu. Pihak pendukung yang akan bekerja sama antara lain talent, venue, vendor produksi dan fanbase atau komunitas. Berikut merupakan daftar jejaring usaha CV Gigstainment:

Tabel 3. 23 Jejaring Usaha Talent oleh CV Gigstainment

No	Nama	Kontak
1	Dongker	081336785994
2	Tabrak Lari	082210377863
3	The Jansen	081399816389
4	Saturday Night Karaoke	0081122338222
5	Rachun	08119772418
6	Tarrkam	tarrkam.music@gmail.com
7	The Rang-Rangs	081381476002
8	Lips!!	081372540209
9	Hong!	Instagram : @gerry.stone
10	Teenage Death Star	081320343000

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 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

11	Superiots	081289338481
12	Zirah	081197722418
13	The Kuda	085922235112
14	Swellow	Instagram : @swellow_band
15	Rekah	082114414123
16	Texpack	081285326043

Tabel 3. 24 Jejaring Usaha Venue oleh CV Gigstainment

No	Nama Venue	Nomor Telfon	Alamat
1	Bloc Bar, M Bloc Space	Kamil : +62 811-877-453	Jl. Panglima Polim No.37, RT.1/RW.1, Melawai, Kec. Kby. Baru, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12160
2	Rossi Music	087881254155	Jl. RS. Fatmawati Raya No.30, RT.1/RW.10, Cilandak Bar., Kec. Cilandak, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12430



© 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

3	Yesterday Backyard	085163080136	Jl. Puri Sakti Buntu 1 No.36, Kemang, Cipete Sel., Kec. Cilandak, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12410
4	Duck Down Bar	02127519786	Jl. Gunawarman No.61, RT.3/RW.7, Rw. Bar., Kec. Kby. Baru, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12180
5	Gen's Bar	0811-8480-729	Jl. Arteri Pd. Indah No.99, RW.4, Kby. Lama Utara, Kec. Kby. Lama, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12240

Tabel 3. 25 Jejaring Usaha Vendor Produksi oleh CV Gigstainment

No	Nama	Nomor Telfon	Alamat
1	Vins Kreatif Pro	085216414273	Jalan Benda V no 18 kramat pela, RT.5/RW.7, 88 Petogogan, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan



© 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 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

2	Barva Production	081383508767	Centra Ruko Cibinong Blok A No.9
3	BSM Rental	08111306600	Tebet Timur Dalam Raya N0.76 Rt.05/06, Tebet Timur, Jakarta Selatan
4	Blue Iris Event Production	081212015975	Jl. Asabri Rt.01/10, Bekasi

Tabel 3. 26 Jejaring Usaha Komunitas oleh CV Gigstainment

No	Nama	Kontak
1	Elang Terbang Kolektif	0856-1002-047
2	Underground Disaster	0881-8007-543
3	Minortive	087770557838
4	Bengkel Tiga dan Empat	0812-8493-0597
5	Noirlab Collective	0895-3063-3856
6	Sikat Sikut	0817-7940-9135
7	Kremasi	0858-8182-5108
8	Begadjulan Kids	0881-1991-576

9	Joindong	0811-9432-148
---	----------	---------------



© 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



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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB IV

ANALISIS SUMBER DAYA MANUSIA (SDM)

Sumber daya manusia merupakan salah satu komponen penting dalam berjalannya sebuah perusahaan. Tanpa adanya sumber daya manusia, perusahaan tidak akan berjalan dengan baik. Keberhasilan sebuah perusahaan bergantung pada kompetensi sumber daya manusianya. CV Gigstainment memiliki sumber daya manusia yang memiliki kompetensi dan keahlian dalam menjalankan perusahaan.

Pada tahap pra operasional perusahaan, CV Gigstainment mengandalkan 3 (tiga) sumber daya manusia utama yaitu Direktur Utama, Direktur Pemasaran, dan Direktur Keuangan.

4.1 Analisis Kompetensi Sumber Daya Manusia

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang promotor musik gigs, CV Gigstainment membutuhkan sumber daya manusia yang memiliki beberapa kriteria seperti kreatif dan inovatif, selalu update tentang perkembangan musik, dan yang lainnya seperti memiliki kemampuan untuk menyelenggarakan suatu acara musik agar diminati oleh banyak orang. Kriteria tersebut dapat menjadikan CV Gigstainment menjadi perusahaan yang berjalan dengan baik karena adanya sumber daya manusia yang berkualitas dan mampu meningkatkan kinerja perusahaan.

Produk dari CV Gigstainment adalah penyelenggaraan event musik *gigs* sehingga diperlukan sumber daya manusia yang mengerti tentang musik dan bagaimana cara mempersiapkan dan mengemas event musik khususnya *gigs*

dengan baik dan bernilai serta berkelanjutan. Selain itu sumber daya manusia yang diperlukan juga diutamakan sudah menempuh jenjang pendidikan dan sertifikasi bidang MICE (*meeting, incentive, convention, exhibition*). Dengan adanya standar yang ditetapkan terkait sumber daya manusia, CV Gigstainment akan mampu menjalankan operasional perusahaan dengan efisien.

Tabel 4. 1 Kualifikasi Tingkat Pendidikan SDM CV Gigstainment

Tingkat Pendidikan	Jumlah
Tidak Lulus SD	-
SD	-
SMP	-
SMA	-
D1	-
D3/Sarjana Muda	-
Sarjana	3
TOTAL	3

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Tabel 4. 2 Departemen CV Gigstainment

Bagian/Departemen	Jumlah
Direktur Utama	1
Direktur Pemasaran	1
Direktur Keuangan	1

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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

TOTAL	3
-------	---

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa sumber daya manusia yang dimiliki oleh CV Gigstainment berlatar belakang pendidikan sarjana sehingga sudah memiliki ilmu yang lebih tinggi dibanding tingkat pendidikan yang lain. Selain itu sumber daya manusia dari CV Gigstainment terbagi menjadi 3 (tiga) bagian yaitu direktur utama, direktur pemasaran, dan direktur keuangan. Ketiga bagian ini memiliki keahlian dan keunggulannya masing-masing yang akan dijabarkan pada tabel berikut.

Tabel 4. 3 Keunggulan dan Keahlian Direktur Utama

No	Keunggulan dan Keahlian
1	Merupakan lulusan D4 Usaha Jasa Konvensi, Perjalanan Insentif, dan Pameran (MICE).
2	Memiliki pengetahuan dan pengalaman kerja yang cukup luas tentang penyelenggaraan bermacam jenis event MICE beserta stakeholders nya.
3	Memahami proses penyelenggaraan acara, khususnya acara musik mulai dari tahapan perencanaan hingga pelaporan dan evaluasi.
4	Memiliki jiwa kepemimpinan yang dapat menjadi contoh bagi para karyawannya.
5	Bertanggung jawab dan loyal terhadap perusahaan.
6	Memiliki kemampuan komunikasi yang baik.



© 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

7	Memiliki pengetahuan dan kemampuan menyelenggarakan special event khususnya konser musik
8	Memiliki kejujuran dan kemauan untuk mengembangkan perusahaan

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Tabel 4. 4 Keunggulan dan Keahlian Direktur Pemasaran

No	Keunggulan dan Keahlian
1	Merupakan lulusan D4 Usaha Jasa Konvensi, Perjalanan Insentif, dan Pameran (MICE).
2	Memiliki pengetahuan dan pengalaman kerja yang cukup luas tentang penyelenggaraan bermacam jenis event MICE beserta stakeholders nya.
3	Memahami proses penyelenggaraan acara, khususnya acara musik mulai dari tahapan perencanaan hingga pelaporan dan evaluasi.
4	Memiliki ide-ide terkait strategi pemasaran dan mampu menerapkan strategi tersebut.
5	Berpengalaman di bidang <i>marketing</i> .
6	Memiliki kemampuan komunikasi yang baik untuk bernegosiasi dan mempengaruhi calon pengunjung.
7	Memiliki kemampuan untuk menganalisis pasar sehingga strategi pemasaran tersebut dapat tertuju kepada target pasar.
8	Berpenampilan menarik.

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023



Tabel 4. 5 Keunggulan dan Keahlian Direktur Keuangan

No	Keunggulan dan Keahlian
1	Merupakan lulusan D4 Usaha Jasa Konvensi, Perjalanan Insentif, dan Pameran (MICE).
2	Memiliki pengetahuan dan pengalaman kerja yang cukup luas tentang penyelenggaraan bermacam jenis event MICE beserta stakeholders nya.
3	Memahami proses penyelenggaraan acara, khususnya acara musik mulai dari tahapan perencanaan hingga pelaporan dan evaluasi.
4	Mampu menyusun anggaran perusahaan.
5	Memiliki kemampuan untuk membuat anggaran event, khususnya event musik.
6	Memiliki ketelitian dan kejujuran dalam mengelola keuangan perusahaan.
7	Memiliki kemampuan dalam menganalisis keuangan perusahaan.
8	Mampu menganalisis risiko keuangan perusahaan di masa yang akan datang.

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

4.2 Analisis Kebutuhan dan Pengembangan SDM

Pengembangan perusahaan CV Gigstainment dilakukan dengan cara salah satunya adalah menganalisis kebutuhan dan pengembangan sumber daya manusia. Kebutuhan SDM tersebut tentu yang harus berkompeten pada bidang yang dibutuhkan oleh CV Gigstainment. Kebutuhan dan pengembangan SDM dari CV Gigstainment akan dijabarkan pada tabel 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 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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 4. 6 Sumber Daya Manusia CV Gigstainment

No.	Jabatan	Tingkat Pendidikan	Pengalaman (Tahun)	Keterampilan Khusus
1	Direktur Utama	D4/Sarjana Terapan MICE	Minimal satu tahun	Memiliki jiwa kepemimpinan yang baik, bertanggung jawab serta menguasai penyelenggaraan acara musik.
2	Direktur Pemasaran	D4/Sarjana Terapan MICE	Minimal satu tahun	Memiliki komunikasi yang baik untuk bernegosiasi dan mempengaruhi target pengunjung, mampu merancang serta menerapkan strategi pemasaran.
3	Direktur Keuangan	D4/Sarjana Terapan MICE	Minimal satu tahun	Mampu mengelola keuangan perusahaan dengan jujur dan teliti, mampu membuat anggaran event, serta mampu menganalisis risiko keuangan perusahaan di

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

				masa yang akan datang.
--	--	--	--	------------------------

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan tabel 4.6, sumber daya manusia CV Gigstainment memiliki kriteria terkait tingkat pendidikan, lama pengalaman bekerja dan kemampuan serta keahlian di bidangnya masing-masing. Ketiga bidang tersebut yang akan menjalankan operasional perusahaan CV Gigstainment

4.3 Rencana Pembuatan Kebutuhan Sumber Daya Manusia

Setelah menganalisis kebutuhan sumber daya manusia, CV Gigstainment melakukan perencanaan untuk kebutuhan sumber daya manusia sebagai langkah untuk melaksanakan kegiatan operasional perusahaan. Pada tabel berikut ini akan dijelaskan terkait rencana kebutuhan sumber daya manusia CV Gigstainment.

Tabel 4. 7 Rencana Kebutuhan SDM CV Gigstainment Masa Pra Operasional

No.	Jabatan	Jumlah Kebutuhan	Tenaga Yang Tersedia	Tenaga Yang Harus Direkrut
1	Direktur Utama	1	1	-
2	Direktur Pemasaran	1	1	-
3	Direktur Keuangan	1	1	-

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan tabel 4.7, rencana kebutuhan SDM CV Gigstainment pada masa pra operasional adalah direktur utama, direktur pemasaran, dan direktur

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

keuangan. Pada tahun-tahun berikutnya, CV Gigstainment membutuhkan tambahan SDM untuk kegiatan operasional perusahaan yaitu pada saat penyelenggaraan *event gigs*. Rencana kebutuhan tersebut akan dijabarkan pada tabel berikut ini.

Tabel 4. 8 Rencana Kebutuhan SDM CV Gigstainment Masa Operasional

No.	Jabatan	Jumlah Kebutuhan	Tenaga Yang Tersedia	Tenaga Yang Harus Direkrut
1	Direktur Utama	1	1	-
2	Direktur Pemasaran	1	1	-
3	Direktur Keuangan	1	1	-
4	<i>Freelance</i> Produksi	1	-	1
5	<i>Project Based Liaison Officer</i>	1	-	1
6	<i>Project Based Social Media</i>	1	-	1
7	<i>Freelance Design and Editor</i>	2	-	2
8	<i>Project Based Photographer</i>	1	-	1

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 4.8 menjelaskan tentang kebutuhan SDM CV Gigstainment untuk kegiatan operasional, khususnya saat penyelenggaraan *event gigs*. Tenaga kerja lepas yang dijelaskan pada tabel di atas tentu harus melewati beberapa tahapan rekrutmen untuk memenuhi kriteria yang dimiliki oleh CV Gigstainment. Tahapan tersebut akan dijelaskan pada bagan berikut.

Bagan 4. 1 Tahapan Perekrutan Tenaga Kerja CV Gigstainment



Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

Tahapan perekrutan tersebut dilakukan untuk keberlangsungan operasional perusahaan CV Gigstainment agar perusahaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

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

BAB V

PEMANFAATAN TEKNOLOGI

Teknologi adalah penerapan pengetahuan, keterampilan, alat, dan proses untuk menciptakan barang atau layanan yang bermanfaat bagi manusia. Ini melibatkan penggunaan dan pengembangan alat, mesin, perangkat lunak, sistem, dan metode untuk mengatasi tantangan atau memenuhi kebutuhan manusia dalam berbagai bidang kehidupan.

Teknologi melibatkan proses dan aplikasi pengetahuan ilmiah dan teknis untuk merancang, membuat, dan mengoperasikan peralatan dan sistem yang dapat memperbaiki dan mempermudah kehidupan manusia. Ini mencakup penggunaan teknologi dalam berbagai industri seperti komunikasi, transportasi, kesehatan, hiburan, dan yang lainnya.

Teknologi terus berkembang seiring waktu dan menghasilkan inovasi baru yang memungkinkan manusia untuk melakukan tugas-tugas yang lebih efisien, cepat, dan efektif. Perkembangan teknologi juga mempengaruhi berbagai aspek kehidupan manusia, termasuk cara kita bekerja, berkomunikasi, belajar, berinteraksi, dan bermain.

5.1 Analisis dan Rencana Pemanfaatan Teknologi

Penyelenggaraan *event*, khususnya musik tentu juga memanfaatkan teknologi agar event tersebut menjadi lebih baik. CV Gigstainment dalam menjalankan operasional perusahaannya juga menggunakan teknologi, baik *hardware* maupun *software*. Pemanfaatan teknologi oleh CV Gigstainment

terlebih dahulu dilakukan proses analisis untuk mengetahui kebutuhan teknologi yang diperlukan dalam kegiatan operasional perusahaan.

Setelah melalui proses analisis untuk menentukan kebutuhan teknologi dalam proses operasional perusahaan CV Gigstainment, berikut ini adalah teknologi yang dibutuhkan bagi CV Gigstainment meliputi *hardware* dan *software*.

a. Perangkat Keras (*Hardware*)

Peralatan keras adalah salah satu komponen dari sebuah komputer yang sifat alat nya bisa dilihat dan diraba secara langsung atau yang berbentuk nyata, yang berfungsi untuk mendukung proses komputerisasi. Perangkat keras ini juga digunakan oleh CV Gigstainment untuk menunjang operasional perusahaan. Pada tabel berikut adalah kebutuhan perangkat keras dari CV Gigstainment.

Tabel 5. 1 Kebutuhan Perangkat Keras CV Gigstainment

No.	Perangkat Keras	Spesifikasi	Unit	Kegunaan

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 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

1	Lenovo IdeaPad Flex 5 14IAU7-82R7002EID	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prosesor : Intel Core i5-1235U, 10C (2P +8E) / 12T, P-core 1.3 / 4.4GHz, E-core 0.9 / 3.3GHz, 12MB 2. Layar: 14 inci WUXGA (1920x1200) IPS 300nits Glossy, Glass, Touch 3. Memori: 16GB Soldered LPDDR4x-4266, 4. Penyimpanan: 512GB SSD M.2 2280 PCIe 3.0x4 NVMe 5. Grafik: Integrated Intel Iris Xe Graphics 6. Sistem Operasi: Windows 11 Home + OHS 2021 7. Kamera: FHD 1080p with Privacy Shutter 8. Audio: High Definition (HD) Audio, Realtek ALC3287 codec 	1	Membantu kegiatan operasional seperti input data, baik administrasi ataupun keuangan.
---	---	--	---	---



© 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

2	HP DeskJet Ink Advantage 2135 All-in-One	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fungsi : Print, scan dan copy, ink-jet 2. Kecepatan cetak : hitam (20 ppm), warna (16ppm) 3. Resolusi cetak : hitam (600x300 dpi), warna (600x300 dpi) 4. Ukuran kertas : A4,B5,A6, DL envelope 5. Cartridge : HP 680 (Black Ink dan Tri-color Cartridge) 6. Tipe kertas : Plain paper, Photo paper, Brochure paper 	1	Alat pencetak dokumen seperti administrasi, keuangan, dan korespondensi.
3	IndiHome	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kecepatan : 20 mbps 2. Kuota : unlimited 1 bulan 3. Pengguna : max. 32 4. Teknologi wifi : 2,4 GHz <p>wifi</p>	1	Untuk mempermudah proses operasional perusahaan yang menggunakan internet, seperti pengunggahan dan pengunduhan dokumen, 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

				menjalankan media sosial.
4	Hardisk	Memori : 1 TB	1	Untuk menyimpan berbagai data dan dokumen perusahaan serta
5	Handy Talkie	Baofeng BF-888s	1	Untuk berkomunikasi ketika penyelenggaraan event

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

b. Perangkat Lunak (*Software*)

Perangkat lunak adalah istilah khusus untuk data yang diformat, dan disimpan secara digital, termasuk program komputer, dokumentasi nya, dan berbagai informasi yang bisa dibaca, dan ditulis oleh komputer. Dengan kata lain, bagian sistem komputer yang tidak berwujud. Pada tabel berikut ini adalah kebutuhan perangkat lunak dari CV Gigstainment.

Tabel 5. 2Kebutuhan Perangkat Lunak CV Gigstainment

No.	Perangkat Lunak	Kegunaan
-----	-----------------	----------



© 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

1	<i>Google Docs, Google Sheets, Google Slides</i>	Google Docs digunakan untuk pembuatan dokumen bersama tim. Google Sheets digunakan untuk membantu mengorganisir data, menganalisis angka hingga membuat laporan. Google Slides digunakan untuk membuat, mengedit, dan berbagi presentasi visual.
2	<i>Google Chrome</i>	Digunakan sebagai tools untuk mencari, mengakses, dan menampilkan segala bentuk informasi.
3	<i>Google Meet</i>	Digunakan sebagai platform untuk melaksanakan meeting online.
4	<i>Gmail</i>	Digunakan untuk proses korespondensi, baik berupa surat menyurat atau untuk kebutuhan promosi biasanya pengiriman proposal kegiatan atau sponsorship.
5	<i>Google Drive</i>	Digunakan untuk menyimpan file file penting.
6	Instagram	Menjalin komunikasi dengan target pasar, mempromosikan kegiatan perusahaan melalui Instagram.
7	Canva	Membuat desain story, feeds Instagram, poster

		dan proposal. Membuat materi presentasi dan menampilkan presentasi tersebut kepada <i>client</i> .
8	Capcut	Mengedit video highlight untuk kebutuhan media sosial, mengedit video teaser dan aftermovie.

Sumber: Data diolah oleh CV Gigstainment, 2023

5.2 Tahapan Pengembangan Teknologi

CV Gigstainment melakukan beberapa tahapan untuk mengembangkan teknologi yang digunakan dalam operasional perusahaan. Pengembangan ini dilakukan agar teknologi yang digunakan oleh CV Gigstainment dapat dimanfaatkan dengan baik dan membuat efektifitas dan efisiensi kerja meningkat. Berikut ini adalah tahapan-tahapan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengembangkan teknologi.

5.2.1 Analisis Kebutuhan Perusahaan

Tahap awal yang dilakukan oleh CV Gigstainment dalam proses pengembangan teknologi adalah menganalisis kebutuhan teknologi perusahaan. Setiap divisi pada CV Gigstainment menyampaikan kebutuhan teknologi yang dapat menunjang kinerja mereka.

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

5.2.2 Analisis Penggunaan Teknologi Dalam Memenuhi Kebutuhan Perusahaan

Setelah para divisi perusahaan CV Gigstainment menyampaikan kebutuhan teknologinya, selanjutnya akan dianalisis kembali kebutuhan perusahaan baik software dan hardware yang paling dibutuhkan untuk operasional perusahaan dari segi pemanfaatan teknologi. Hal ini dilakukan untuk mencegah pengeluaran biaya untuk pengadaan teknologi.

5.2.3 Pengadaan dan Pengaplikasian Teknologi

Tahap akhir dalam proses pengembangan teknologi adalah setelah dilakukan analisis lebih lanjut mengenai apa saja kebutuhan teknologi baik *hardware* dan *software*, melakukan pengadaan teknologi tersebut dan digunakan atau diaplikasikan sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Hal ini dilakukan agar proses operasional perusahaan berjalan dengan baik dan kinerja karyawan menjadi lebih efektif dan efisien,

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB VI

ANALISIS DAN RENCANA KEUANGAN

Analisis dan rencana keuangan yang disusun oleh CV Gigstainment digunakan untuk mengetahui proyeksi keuangan perusahaan dari mulai tahun 2023 sampai dengan tahun 2026. Rencana keuangan CV Gigstainment terdiri dari rencana kebutuhan investasi, anggaran biaya produk penjualan, proyeksi arus kas, neraca keuangan, prakiraan laba rugi, prakiraan perubahan modal, analisis *payback period*, analisis *net present value* (NPV), *initial rate of return* (IRR), *return of investment* (ROI), dan *profitability index* (PI).

6.1 Rencana Kebutuhan Investasi

Investasi merupakan penempatan sejumlah dana pada saat ini dengan harapan untuk memperoleh keuntungan di masa yang akan datang. Definisi ini diungkapkan oleh Halim dalam buku “Perekonomian Indonesia” yang dibuat oleh Basuki Pujoalwanto (2014). Untuk itu CV Gigstainment menentukan rencana kebutuhan investasi yang dijelaskan pada tabel 6.1 berikut ini:

Tabel 6. 1Rencana Kebutuhan Investasi CV Gigstainment

RENCANA INVESTASI CV GIGSTAINMENT			
NAMA	JABATAN	MODAL (%)	Jumlah
Kirana Salsabilla Amin	Direktur Utama	50%	Rp40,000,000
Maria Angelica Setiawan	Direktur Pemasaran	25%	Rp20,000,000
Muhammad Umar Ibrahim	Direktur Keuangan	25%	Rp20,000,000
TOTAL			Rp80,000,000

Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan tabel tersebut, perusahaan CV Gigstainment diinvestasikan oleh 3 (tiga) orang, yaitu Kirana Salsabilla Amin sebagai Direktur Utama dengan jumlah investasi 50% setara dengan nominal Rp 50.000.000 (Lima Puluh Juta Rupiah). Berikutnya adalah Maria Angelica Setiawan sebagai Direktur Pemasaran dengan jumlah investasi 25% setara dengan nominal Rp 20.000.000 (Dua Puluh Juta Rupiah). Muhammad Umar Ibrahim sebagai Direktur Keuangan melakukan investasi sebesar 25% atau setara dengan nominal Rp 20.000.000 (Dua Puluh Juta Rupiah).

6.2 Anggaran Biaya Produk Penjualan

CV Gigstainment memiliki produk utama yaitu penyelenggaraan musik *gigs* bernama *Distortion Class*. Produk tersebut tentunya memiliki anggaran yang nantinya akan menjadi biaya produk penjualan atau yang biasa disebut sebagai Harga Pokok Penjualan (HPP). Harga Pokok Penjualan merupakan keseluruhan total biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan dalam memproduksi barang atau jasa untuk dijual dalam satu periode tertentu. Harga pokok penjualan (HPP) juga dapat digunakan dalam menentukan harga jual produk berdasarkan keseluruhan total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu barang atau jasa. Berikut ini merupakan rincian anggaran biaya produk penjualan dari CV Gigstainment dari tahun 2024 sampai dengan tahun 2026.

Tabel 6. 2 Anggaran Biaya Produk Penjualan CV Gigstainment

ANGGARAN BIAYA PRODUK PENJUALAN CV GIGSTAINMENT			
NAMA PRODUK	TAHUN		
	2024	2025	2026
Distortion Class	Rp 26,498,000	Rp 26,868,450	Rp 27,650,349

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan tabel 6.2 di atas, CV Gigstainment memiliki produk utama yaitu Distortion Class dengan anggaran sebesar Rp 26.498.000 (dua puluh enam juta empat ratus sembilan puluh delapan ribu rupiah) di tahun 2024. Pada tahun 2025, anggaran Distortion Class sebesar Rp 26.868.450 (dua puluh enam juta delapan ratus enam puluh delapan ribu empat ratus lima puluh rupiah)

6.3 Proyeksi Penjualan

Menurut Nafarin, (2004:24) ramalan penjualan merupakan proses kegiatan memperkirakan produk yang akan dijual pada waktu yang akan datang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data yang pernah terjadi dan atau mungkin akan terjadi. CV Gigstainment memiliki proyeksi penjualan untuk Distortion Class yang tersaji pada tabel berikut:

Tabel 6. 3Proyeksi Penjualan CV Gigstainment

PROYEKSI PENJUALAN CV GIGSTAINMENT									
Tahun 2024-2026									
NAMA PRODUK	2024			2025			2026		
	TARGET	HARGA PENJUALAN	TOTAL PENJUALAN	TARGET	HARGA PENJUALAN	TOTAL PENJUALAN	TARGET	HARGA PENJUALAN	TOTAL PENJUALAN
Distortion Class	28	Rp 37,000,000	Rp 1,036,000,000	38	Rp 39,000,000	Rp 1,482,000,000	48	Rp 41,000,000	Rp 1,968,000,000

Sumber : Data diolah CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan tabel 6.3, proyeksi penjualan CV Gigstainment dengan produk utamanya yaitu Distortion Class sebanyak 28 kali penyelenggaraan di tahun 2024. Proyeksi penjualan ini pada tahun 2024 memiliki nominal Rp 1.036.000.000 (satu miliar tiga puluh enam juta rupiah) yang didapatkan dari penjualan 400 tiket dengan 2 (dua) kategori harga yaitu Rp 75.000 (tujuh puluh lima ribu rupiah) untuk tiket *pre-sale* sebanyak 120 tiket dan Rp 100.000 (seratus ribu rupiah) 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

kategori *on the spot* sebanyak 280 tiket untuk sekali penyelenggaraan, kemudian dikalikan dengan jumlah penyelenggaraan Distortion Class tahun 2024. Proyeksi ini didapatkan berdasarkan riset terkait kondisi pasar gigs yang cukup banyak dan belum terserap secara maksimal oleh para pesaing.

6.4 Proyeksi Arus Kas

Proyeksi arus kas merupakan perkiraan laporan keuangan yang masuk dan keluar dari CV Gigstainment, termasuk pendapatan dan pengeluaran selama tahun 2023-2026. Proyeksi arus kas CV Gigstainment akan tersaji pada tabel berikut ini.

Tabel 6. 4Proyeksi Arus Kas CV Gigstainment

PROYEKSI ARUS KAS CV GIGSTAINMENT				
KETERANGAN	TAHUN			
	2023	2024	2025	2026
Saldo Kas Awal	Rp -	Rp 71,111,977	Rp 92,978,553	Rp 187,951,250
Penerimaan				
Penerimaan Modal	Rp 80,000,000			
Pendapatan Penjualan		Rp 1,036,000,000	Rp 1,482,000,000	Rp 1,968,000,000
Penerimaan Sponsor				
Total Penerimaan	Rp 80,000,000	Rp 1,036,000,000	Rp 1,482,000,000	Rp 1,968,000,000
Pengeluaran				
Beban Pokok Penjualan		Rp 741,944,000	Rp 1,021,001,100	Rp 1,317,130,740
Beban Operasional	Rp 6,838,023	Rp 163,933,064	Rp 204,259,884	Rp 244,462,521
Pembelian Peralatan	Rp 2,050,000	Rp 425,000	Rp 7,500,000	
Total Pengeluaran	Rp 8,888,023	Rp 906,302,064	Rp 1,232,760,984	Rp 1,561,593,261
PPH UMKM Final (0,5%)		Rp 5,180,000	Rp 7,410,000	Rp 9,840,000
PPN Keluaran 11%		Rp 102,651,360	Rp 146,856,320	Rp 195,012,480
Saldo Kas Akhir	Rp 71,111,977	Rp 92,978,553	Rp 187,951,250	Rp 389,505,508

Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

Nilai perusahaan dapat dilihat dari kualitas aset berdasarkan arus kas yang dihasilkan. Proyeksi arus kas CV Gigstainment memiliki beberapa komponen yang tercatat. Komponen pertama adalah modal investasi sebagai pemasukan awal yang digunakan untuk pendirian perusahaan. Komponen kedua adalah pendapatan penjualan sebagai pemasukan utama setiap tahunnya yang berasal dari penjualan

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

produk yaitu *Distortion Class*. Komponen selanjutnya adalah beban-beban yang terdiri dari beban pokok penjualan dan beban operasional seperti beban peralatan, promosi, internet, pembelian peralatan, termasuk di dalamnya beban gaji dan ketenagakerjaan. Komponen terakhir adalah kewajiban pajak yang harus dibayarkan.

Terdapat beberapa pajak yang harus dibayarkan CV Gigstainment, yaitu beban Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sebesar 11% yang merupakan pajak yang dikenakan atas konsumsi dalam negeri oleh Wajib Pajak Orang, Pribadi, Badan, dan Pemerintah. PPN 11% pada CV Gigstainment berasal dari penjualan tiket. Pajak selanjutnya adalah Pajak Final UMKM sebesar 0,5% atau PPh Pasal 4 Ayat 2 yang tertuang dalam Peraturan Pemerintah Nomor 23 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan Dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu. Pajak ini berlaku apabila peredaran bruto tidak melebihi Rp 4.800.000.000 (empat milyar delapan ratus juta rupiah) dalam 1 (satu) tahun. CV Gigstainment dikenakan pajak ini dikarenakan pendapatan per tahun nya tidak melebihi ketentuan yang tertuang dalam peraturan tersebut.

Berdasarkan tabel 6.4, modal awal CV Gigstainment di tahun 2023 adalah Rp 80.000.000 (delapan puluh juta rupiah). Pendapatan penjualan CV Gigstainment yang berasal dari produk perusahaan yaitu *Distortion Class* pada tahun 2024 memperoleh sebesar Rp 1.036.000.000 (satu miliar tiga puluh enam juta rupiah) untuk total penyelenggaraan sebanyak 28 kali.

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Pada tahun 2025, Distortion Class diselenggarakan sebanyak 38 kali dengan pendapatan sebesar Rp 1.482.000.000 (satu miliar empat ratus delapan puluh dua juta rupiah).

Pada tahun ketiga operasional CV Gigstainment yaitu tahun 2026, pendapatan Distortion Class sebesar Rp 1.968.000.000 (satu miliar sembilan ratus enam puluh delapan juta rupiah).

6.5 Neraca Keuangan

Neraca adalah ringkasan posisi keuangan perusahaan pada tanggal tertentu yang menunjukkan total aktiva dengan total kewajiban ditambah total ekuitas pemilik (Kasmir, 2018:30). Neraca keuangan CV Gigstainment memiliki 2 (dua) komponen utama yaitu aktiva sebagai cerminan sumber dana perusahaan dan pasiva yang mencerminkan alokasi dana tersebut sehingga sisi aktiva (debit) dan sisi pasiva (kredit) harus seimbang (*balance*). Gambaran neraca keuangan CV Gigstainment dapat dilihat pada tabel 6.5 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 6. 5 Neraca Keuangan CV Gigstainment

NERACA KEUANGAN CV GIGSTAINMENT				
AKTIVA	TAHUN			
	2023	2024	2025	2026
Aktiva Lancar				
Kas dan Setara Kas	Rp 71,111,977	Rp 92,978,553	Rp 187,951,250	Rp 389,505,508
Jumlah Aktiva Lancar	Rp 71,111,977	Rp 92,978,553	Rp 187,951,250	Rp 389,505,508
Aktiva Tetap				
Peralatan	Rp 2,050,000	Rp 2,341,600	Rp 9,364,400	Rp 7,537,200
Akumulasi Penyusutan Peralatan	Rp 133,400	Rp 477,200	Rp 1,827,200	Rp 1,827,200
Total Harta Tetap	Rp 1,916,600	Rp 1,864,400	Rp 7,537,200	Rp 5,710,000
Jumlah Aktiva	Rp 73,028,577	Rp 94,842,953	Rp 195,488,450	Rp 395,215,508
PASIVA				
Kewajiban Lancar				
Hutang				
Jumlah Liabilitas				
Modal	Rp 80,000,000	Rp 73,028,577	Rp 94,842,953	Rp 195,488,450
Laba (Rugi)	-Rp 6,971,423	Rp 21,814,376	Rp 100,645,497	Rp 199,727,059
Total Ekuitas	Rp 73,028,577	Rp 94,842,953	Rp 195,488,450	Rp 395,215,508
Total Pasiva	Rp 73,028,577	Rp 94,842,953	Rp 195,488,450	Rp 395,215,508

Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan tabel tersebut, aktiva terbagi menjadi 2 (dua) jenis yaitu aktiva lancar yang terdiri dari kas masuk dan pendapatan, dan aktiva tetap yang berisi perhitungan aset peralatan yang dikurangi dengan akumulasi penyusutan peralatan. Pasiva juga terbagi menjadi 2 (dua) yaitu pasiva lancar/kewajiban lancar dan ekuitas. Neraca keuangan CV Gigstainment antara aktiva dan pasiva sudah seimbang

6.6 Prakiraan Laba Rugi

Laporan laba rugi (*income statement*) merupakan bagian dari laporan keuangan perusahaan yang dihasilkan pada periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan sehingga menghasilkan suatu laba

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

atau rugi bersih. Laba rugi adalah hasil pengurangan antara pendapatan penjualan dikurangi total beban-beban, baik itu beban penjualan ataupun beban operasional perusahaan. Perhitungan laba rugi CV Gigstainment tersaji pada tabel 6.6 berikut:

Tabel 6. 6 Prakiraan Laba Rugi CV Gigstainment

PERKIRAAN LABA RUGI CV GIGSTAINMENT				
KETERANGAN	TAHUN			
	2023	2024	2025	2026
Pendapatan Penjualan		Rp 1,036,000,000	Rp 1,482,000,000	Rp 1,968,000,000
Pendapatan Sponsor				
Beban Pokok Penjualan		Rp 741,944,000	Rp 1,021,001,100	Rp 1,317,130,740
Laba Kotor	Rp -	Rp 294,056,000	Rp 460,998,900	Rp 650,869,260
BEBAN-BEBAN				
Beban Pendirian Perusahaan	Rp 3,000,000			
Beban Gaji Karyawan		Rp 144,000,000	Rp 171,386,460	Rp 202,423,752
Beban THR		Rp 6,250,000	Rp 15,000,000	Rp 18,000,000
Beban BPJS		Rp 500,000	Rp 600,000	Rp 720,000
Beban Ketenagakerjaan		Rp 817,500	Rp 981,000	Rp 1,177,200
PPh 21			Rp 706,770	Rp 2,468,124
Beban Internet	Rp 980,000	Rp 3,013,500	Rp 3,088,838	Rp 3,166,058
Beban Listrik dan Air	Rp 1,600,000	Rp 4,800,000	Rp 5,043,000	Rp 5,169,075
Beban Perlengkapan	Rp 938,023	Rp 1,192,064	Rp 1,221,816	Rp 1,252,312
Beban Promosi	Rp 320,000	Rp 3,360,000	Rp 6,232,000	Rp 10,086,000
Total Beban Operasional	Rp 6,838,023	Rp 163,933,064	Rp 204,259,884	Rp 244,462,521
Beban Penyusutan Peralatan	Rp 133,400	Rp 477,200	Rp 1,827,200	Rp 1,827,200
Laba Sebelum Pajak	-Rp 6,971,423	Rp 129,645,736	Rp 254,911,817	Rp 404,579,539
Pajak Final UMKM (0,5%)		Rp 5,180,000	Rp 7,410,000	Rp 9,840,000
PPN Keluaran 11%		Rp 102,651,360	Rp 146,856,320	Rp 195,012,480
Laba Bersih	-Rp 6,971,423	Rp 21,814,376	Rp 100,645,497	Rp 199,727,059

Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan tabel tersebut, perhitungan laba rugi CV Gigstainment adalah laba kotor yang berisi pengurangan antara pendapatan penjualan dengan beban pokok penjualan. Laba bersih yang didapatkan berasal dari laba kotor dikurangi seluruh beban, baik beban operasional dan beban penyusutan peralatan. Pada tahun 2023 yang merupakan tahun 0 atau masa pra operasional perusahaan CV Gigstainment mengalami kerugian dikarenakan belum ada pendapatan 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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

diterima selain dari modal. Namun pada tahun 2024-2026, laba bersih yang didapatkan CV Gigstainment meningkat setiap tahunnya dikarenakan perusahaan sudah berjalan dan telah mendapatkan pemasukan dari penjualan produk yaitu Distortion Class.

6.7 Prakiraan Perubahan Modal

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK), laporan perubahan modal adalah laporan mengenai perubahan pada modal dalam jangka waktu tertentu. Biasanya hal tersebut disebabkan karena adanya peningkatan atau penurunan laba perusahaan, tambahan investasi, atau pengambilan uang untuk keperluan pribadi.

CV Gigstainment membuat prakiraan perubahan modal dari tahun 2023-2026 yang tersaji pada tabel 6.7 berikut:

Tabel 6. 7 Prakiraan Perubahan Modal CV Gigstainment

PROYEKSI PERUBAHAN MODAL CV GIGSTAINMENT				
KETERANGAN	TAHUN			
	2023	2024	2025	2026
Modal awal per Januari	Rp 80,000,000	Rp 73,028,577	Rp 94,842,953	Rp 195,488,450
Laba (Rugi)	-Rp 6,971,423	Rp 21,814,376	Rp 100,645,497	Rp 199,727,059
Modal Akhir per Desember	Rp 73,028,577	Rp 94,842,953	Rp 195,488,450	Rp 395,215,508

Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

Tabel tersebut menunjukkan perubahan modal CV Gigstainment. Perhitungan perubahan modal didapatkan dari pengurangan antara modal dengan laba (rugi). Modal awal dihitung setiap awal tahun yaitu di Bulan Januari dan akan dilaporkan perubahan modalnya di akhir tahun yaitu pada Bulan 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

6.8 Analisis *Payback Period*

Pengertian *Payback Period* menurut Dian Wijayanto (2012:247) adalah periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi. Analisis *payback period* penting untuk ditampilkan dengan tujuan mengetahui berapa lama waktu yang dibutuhkan oleh sebuah perusahaan dapat mengembalikan investasi. Analisis *payback period* CV Gigstainment dapat dilihat pada tabel 6.8 di bawah ini.

Tabel 6. 8 Analisis Payback Period CV Gigstainment

ANALISIS PAYBACK PERIOD CV GIGSTAINMENT						
Perhitungan Arus Kas Bersih						
Arus Kas Bersih	=	Pendapatan Setelah Pajak	=	Penyusutan	Proceed	
Tahun	=	Rp		Rp	Rp	
2024	=	Rp	21,814,376	+	Rp 477,200	Rp 22,291,576
2025	=	Rp	100,645,497	+	Rp 1,827,200	Rp 102,472,697
2026	=	Rp	199,727,059	+	Rp 1,827,200	Rp 201,554,259

Tahun	Proceed	Akumulasi Kas Masuk
Tahun 0 (2023)		-Rp 80,000,000
Tahun 1 (2024)	Rp 22,291,576	-Rp 57,708,424
Tahun 2 (2025)	Rp 102,472,697	Rp 44,764,273
Tahun 3 (2026)	Rp 201,554,259	Rp 246,318,531

Perhitungan Rinci Payback Period						
PP=	$N + (a-b) / (c-b)$				x1 Tahun	
PP=	N	(a-b)	(c-b)			
		1	Rp 57,708,424	Rp 80,181,121		x1 Tahun
PP=		1.719725836	x	1	1.719725836	Tahun
PP=		0.7197258362	x	12	8.636710035	Bulan
PP=		0.6367100345	x	30	19.10130104	Hari

Jadi berdasarkan perhitungan *Payback Period*, modal investasi akan kembali pada 1 Tahun 8 Bulan 19 Hari

PP	=	$N + (a-b) / (c-b) \times 1$ Tahun
N	=	Tahun terakhir dimana jumlah arus kas masih belum menutup 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

Sumber : Data diolah CV Gigstainment, 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Payback period memiliki rumus sebagai berikut.

$$\text{Payback period} = n + \frac{a - b}{c - b} \times 1 \text{ tahun}$$

Keterangan :

PP	=	$N + (a-b) / (c-b) \times 1 \text{ Tahun}$
N	=	Tahun terakhir dimana jumlah arus kas masih belum menutup 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

Setelah melakukan perhitungan *payback period*, waktu yang dibutuhkan CV Gigstainment untuk mengembalikan modal adalah 1 tahun 8 bulan 19 hari.

6.9 Analisis *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value (NPV) merupakan selisih antara nilai sekarang arus kas masuk dan arus kas keluar selama periode tertentu. Dalam penganggaran modal dan perencanaan investasi, NPV digunakan untuk menentukan profitabilitas dari suatu investasi atau proyek yang diusulkan. *Net present value* (NPV) merupakan hasil perhitungan yang digunakan untuk menentukan nilai sekarang dari aliran pembayaran di masa depan.

Untuk mengetahui kelayakan dari nilai investasi digunakan metode *Net Present Value* untuk menghitung arus kas yang diperkirakan pada masa yang akan datang dengan menggunakan diskonto pada saat ini dengan suku bunga dasar kredit bank di pasaran per tahun 2023 yang didapat dari Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia.

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

CV Gigstainment menggunakan suku bunga dasar kredit bank umum konvensional di Indonesia yang ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia yaitu 7,90% dari PT Bank Central Asia, Tbk. Analisis *net present value* CV Gigstainment dapat dilihat pada tabel 6.9 berikut ini.

Tabel 6.9 Analisis Net Present Value (NPV) CV Gigstainment

ANALISIS NET PRESENT VALUE CV GIGSTAINMENT					
(Suku Bunga Terendah)					
		$Fv = 1/(1+i)^n$	$i = \text{Suku Bunga } (7,90\% = 0,0790)$		
		$n = \text{Tahun, } n \text{ (pangkat)}$			
	Tahun 1		0.9267840593		
	Tahun 2		0.8589286926		
	Tahun 3		0.7960414204		
Tahun	Diskonto		Arus Kas Bersih	Present Value	
Initial Investment					
1 (2023)	0.9267840593	x	Rp 22,291,576	Rp	20,659,477
2 (2024)	0.8589286926	x	Rp 102,472,697	Rp	88,016,739
3 (2025)	0.7960414204	x	Rp 201,554,259	Rp	160,445,538
PV Proceeds				Rp	269,121,755
PV Outlays				Rp	80,000,000
Net Present Value = PV Proceeds - PV Outlays				Rp	189,121,755
NPV>0, Perusahaan Layak Dijalankan					

Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan analisis tersebut, CV Gigstainment layak untuk dijalankan karena indikator kelayakan perusahaan adalah $NPV > 0$ atau NPV bernilai positif dibuktikan dengan NPV CV Gigstainment sebesar Rp 189.121.755 yang juga bernilai positif.

6.10 Internal Rate of Return (IRR)

Internal rate of return (IRR) adalah besarnya tingkat pengembalian modal sendiri yang digunakan dalam menjalankan suatu usaha. *Internal rate of return* mengukur pemanfaatan modal sendiri untuk menghasilkan laba. Menurut Johar Arifin dalam buku Aplikasi Excel dalam Studi Kelayakan Bisnis, IRR digunakan

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

untuk menghitung tingkat bunga yang dihasilkan dari suatu aliran kas masuk atau proceed (laba + penyusutan). Hubungan antara NPV dengan IRR terlihat pada faktor diskonto (*discount rate*) yang digunakan untuk menghitung nilai sekarang (*present value*) dari suatu investasi. Berikut ini adalah perhitungan analisis *Internal Rate of Return* (IRR) CV Gigstainment.

Tabel 6. 10 Analisis Internal Rate of Return (IRR) CV Gigstainment

ANALISIS INTERNAL RATE OF RETURN CV GIGSTAINMENT					
TINGKAT BUNGA	PV OF PROCEED		PV OF OUTLAYS		NPV
7.90%	Rp 269,121,755		Rp 80,000,000		Rp 189,121,755
14.19%	Rp 233,474,143		Rp 80,000,000		Rp 153,474,143
IRR =	RK	+	NPV RK PV RK - PV RB	x	(RB-RK)
IRR =	7.90%	+	Rp 189,121,755 Rp 35,647,612	x	6.29%
IRR =	7.90%	+	5.305313417	x	6.29%
IRR =	7.90%	+	0.3337042139		
IRR =	41.27%				

IRR =	RK	+	NPV RK PV Rk - PV Rb	x	(Rb - Rk)
Keterangan					
IRR	: Internal Rate of Return				
Rk	: Tingkat suku bunga terendah				
Rb	: Tingkat suku bunga tertinggi				
NPV Rk	: Net Present Value suku bunga terendah				
PV Rk	: Present Value suku bunga terendah				
PV Rb	: Present Value suku bunga tertinggi				

Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan analisis di atas, CV Gigstainment memperoleh IRR sebesar 41,27%. Angka ini menandakan bahwa perusahaan layak untuk menerima kredit bank dikarenakan indikator kelayakan perusahaan menerima kredit bank adalah apabila nilai IRR lebih besar daripada bunga bank.

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

6.11 Return On Investment (ROI)

ROI (*Return On Investment*) merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan yang akan digunakan untuk menutup investasi yang dikeluarkan (Sutrisno, 2001:255). ROI juga dapat mengukur tingkat efisiensi manajemen perusahaan, sehingga jika persentase ROI semakin tinggi maka semakin tinggi pula efisiensi perusahaan. ROI juga ditentukan dari laba bersih yang diterima perusahaan. Apabila laba bersih yang diterima semakin besar, maka pengembalian investasi akan semakin besar. CV Gigstainment dalam mengukur tingkat efisiensi perusahaan menggunakan analisis *return on investment* (ROI) yang tersaji pada tabel berikut.

Tabel 6. 11 Analisis Return On Investment (ROI) CV Gigstainment

ANALISIS RETURN ON INVESMENT CV GIGSTAINMENT					
ROI	=	Nilai Laba Bersih		x	100%
		Nilai Investasi			
Tahun		Laba Bersih	Total Aktiva		ROI
2024	Rp	21,814,376	Rp 94,842,953		23%
2025	Rp	100,645,497	Rp 195,488,450		51%
2026	Rp	199,727,059	Rp 395,215,508		51%

Sumber: Data diolah CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan analisis yang tersaji pada tabel di atas, menunjukkan persentase ROI CV Gigstainment yang selalu positif dari tahun 2024-2026. Artinya, CV Gigstainment adalah perusahaan yang efisien dalam sistem manajemennya.

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

6.12 Profitability Index (PI)

Profitability Index (PI) umumnya digunakan sebagai metode evaluasi keuntungan dalam investasi. Metode ini sering dipakai oleh perusahaan atau investor untuk menilai apakah suatu investasi memiliki kelayakan atau tidak. Perhitungan nilai *profitability index* diperoleh dari perbandingan antara nilai sekarang dari jumlah aliran kas bersih yang masuk dengan nilai sekarang dari investasi yang dikeluarkan. CV Gigstainment menggunakan metode ini untuk mengukur apakah perusahaan layak dijalankan atau tidak. Analisis *profitability index* dapat dilihat pada tabel 6.12 berikut:

Tabel 6. 12 Analisis Profitability Index (PI) CV Gigstainment

ANALISIS PROFITABILITY INDEX CV GIGSTAINMENT				
Tahun	Perhitungan Diskonto		Proceed	PV Proceed
	7.90%			
2024	0.9267840593	x	Rp 22,291,576	Rp 20,659,477
2025	0.8589286926	x	Rp 102,472,697	Rp 88,016,739
2026	0.7960414204	x	Rp 201,554,259	Rp 160,445,538
Total Present Value dari Proceed				Rp 269,121,755
PV Outlays				Rp 80,000,000

Profitability Index	=	PV Proceed
		PV Outlays
Profitability Index	=	Rp 269,121,755
		Rp 80,000,000
Profitability Index	=	3.364021937

Sumber : Data diolah CV Gigstainment, 2023

Berdasarkan perhitungan terkait analisis *profitability index* di atas, CV Gigstainment memiliki PI sebesar 3,364021937. Angka ini menandakan bahwa CV Gigstainment layak untuk dijalankan karena indikator PI untuk kelayakan usaha adalah 1. Semakin tinggi PI nya maka perusahaan tersebut semakin layak untuk dijalankan.

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 mengumumkannya 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 VII

ANALISA DAMPAK DAN RISIKO USAHA

7.1 Aspek Hukum

CV Gigstainment merupakan badan usaha yang menggunakan jenis *commanditaire vennootschap* (CV). Bentuk badan usaha jenis ini banyak digunakan oleh para pelaku bisnis UMKM dikarenakan proses pendiriannya yang cukup mudah dibandingkan dengan PT. CV atau perseroan komanditer merupakan bukan usaha berbadan hukum karena tidak memiliki regulasi yang mengaturnya, namun tidak terlepas dari aspek hukum. Aspek hukum disini mencakup pembentukan perusahaan dan permasalahan di bidang ketenagakerjaan perusahaan. Alasan perusahaan kami menggunakan bentuk usaha CV antara lain sebagai berikut:

- a. Proses pendirian perusahaan yang lebih mudah dibanding PT;
- b. Tidak ada ketentuan besaran modal;
- c. Nama CV tidak memerlukan pengecekan oleh Kemenkumham;
- d. Manajemen CV lebih mudah;
- e. CV cenderung lebih mudah mendapatkan modal;
- f. Kepengurusannya terdiri dari 2 golongan, yaitu sekutu aktif dan sekutu pasif. Sekutu aktif memiliki tanggung jawab untuk mengurus perusahaan, sedangkan sekutu pasif hanya bertindak sebagai penyeter modal, tidak memiliki wewenang untuk mengelola 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 satu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- g. CV cenderung lebih baik sebagai tempat untuk menanamkan modal karena bagi sekutu pasif akan lebih mudah dalam berinvestasi dan mencairkan dana;

Aspek hukum yang akan digunakan oleh CV Gigstainment terdiri dari 4 (empat) aspek hukum, yakni aspek hukum pendirian perusahaan, ketenagakerjaan, perjanjian kerjasama, dan penyelesaian sengketa. Aspek-aspek hukum tersebut akan diuraikan sebagai berikut.

7.1.1 Aspek Hukum Pendirian Perusahaan

Aspek hukum mengatur segala bentuk ataupun hal-hal yang berkaitan dengan pendirian perusahaan, antara lain :

- a. Undang-undang Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja
- b. Peraturan Menteri Hukum dan HAM Nomor 17 Tahun 2018 tentang Pendaftaran Persekutuan Komanditer, Persekutuan Firma, dan Persekutuan Perdata;

7.1.2 Aspek Hukum Ketenagakerjaan

Aspek hukum mengatur segala bentuk ataupun hal-hal yang berkaitan dengan ketenagakerjaan, antara lain :

- a. Undang - undang No.13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan.
- b. Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja.
- c. Peraturan Pemerintah Nomor 36 Tahun 2021 tentang Pengupahan.



© 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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- d. Peraturan Pemerintah No. 44 Tahun 2015 tentang Penyelenggaraan Program Jaminan Kerja Dan Jaminan Kematian
- e. Pasal 1 ayat (1) UU No. 13 Tahun 2003 menjelaskan ketenagakerjaan merupakan segala hal yang berhubungan dengan tenaga kerja pada saat sebelum, selama, dan sesudah masa kerja. Pasal 29 UU No. 13 Tahun 2003 ayat (1), (2), dan (3) tentang pelatihan kerja dan pemagangan.
- f. Pasal 61 ayat (1) UU No. 13 Tahun 2003 mengatur perjanjian kerja.
- g. Pasal 64 UU No. 13 Tahun 2003 tentang *Outsourcing*, penyerahan sebagian pelaksanaan pekerjaan kepada perusahaan penyedia jasa melalui perjanjian pemborongan yang dibuat secara tertulis.
- h. Pasal 86 dan 87 UU No. 13 Tahun 2003 menjelaskan mengenai keselamatan dan Kesehatan kerja.
- i. Peraturan Pemerintah No 8 Tahun 1981 tentang Perlindungan Upah.
- j. Keputusan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Nomor KEP.49/MEN/IV/2004 tentang Ketentuan Struktur dan Skala Upah.
- k. Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 44 Tahun 2015 tentang Penyelenggaraan Program Jaminan Kecelakaan Kerja Dan Jaminan Kematian
- l. Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 45 Tahun 2015 tentang Penyelenggaraan Program Jaminan Pensiun



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

- m. Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 46 Tahun 2015 tentang Penyelenggaraan Program Jaminan Hari Tua
- n. Peraturan Presiden (PERPRES) Nomor 64 Tahun 2020 tentang Perubahan Kedua atas Peraturan Presiden Nomor 82 Tahun 2018 tentang Jaminan Kesehatan

7.1.3 Aspek Hukum Perjanjian Kerjasama

Perjanjian kerjasama bisnis mencakup hubungan kerjasama antara dua belah pihak. Kerjasama ini merupakan hal yang sangat penting karena manusia merupakan makhluk sosial yang membutuhkan interaksi dengan orang lain. Kerjasama dapat terjadi ketika ada kesamaan kepentingan di antara pihak-pihak yang terlibat, dan mereka memiliki kesadaran untuk bekerja bersama demi mencapai tujuan mereka.

Pasal 1320 KUHPdata menentukan adanya 4 (empat) syarat sahnya suatu perjanjian, yakni: (Subekti, 2003: 330): Pertama, Adanya kata sepakat bagi mereka yang mengikatkan dirinya; Kedua, Kecakapan para pihak untuk membuat suatu perikatan; Ketiga, Suatu hal tertentu; dan Keempat, Suatu sebab (causa) yang halal.

a. Kata Sepakat

Kata sepakat didalam perjanjian pada dasarnya adalah pertemuan atau persesuaian kehendak antara para pihak didalam perjanjian. Seseorang dikatakan memberikan persetujuannya atau



© 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

kesepakatannya (Toestemming) jika ia memang menghendaki apa yang disepakati.

b. Kecakapan untuk Mengadakan Perikatan

Syarat sahnya perjanjian yang kedua menurut Pasal 1320 KUHPerdara adalah kecakapan untuk membuat perikatan (om eene verbintenis aan te gaan). Di sini terjadi percampuradukan penggunaan istilah perikatan dan perjanjian. Dari kata “membuat” perikatan dan perjanjian dapat disimpulkan adanya unsur “niat” (sengaja). Hal yang demikian itu dapat disimpulkan cocok untuk perjanjian yang merupakan tindakan hukum

c. Suatu Hal Tertentu

Syarat sahnya perjanjian yang ketiga adalah adanya suatu hal tertentu (een bepaald onderwerp). Pasal 1333 KUHPerdara menentukan bahwa perjanjian harus mempunyai pokok suatu benda (zaak) yang paling sedikit dapat ditentukan jenisnya. Suatu perjanjian harus memiliki objek tertentu. Suatu perjanjian haruslah mengenai suatu hal tertentu (certainty of terms), berarti bahwa apa yang diperjanjikan, yakni hak dan kewajiban kedua belah pihak. Barang yang dimaksudkan dalam perjanjian paling sedikit dapat ditentukan jenisnya.

d. Kausa Hukum yang Halal

Syarat sahnya perjanjian yang keempat adalah adanya kausa hukum yang halal. Kata kausa yang diterjemahkan dari kata oorzaak

(Belanda) atau *causa* (Latin) bukan berarti sesuatu yang menyebabkan seseorang membuat perjanjian, tetapi mengacu kepada isi dan tujuan perjanjian itu sendiri. Misalnya dalam perjanjian jual beli, isi dan tujuan atau kausanya adalah pihak yang satu menghendaki hak milik suatu barang, sedangkan pihak lainnya menghendaki uang.

Menurut pasal 1313 kitab undang-undang hukum perdata, perjanjian adalah suatu perbuatan yang melibatkan paling tidak dua pihak yang saling terikat dalam perjanjian tersebut. Dalam perjanjian kerjasama bisnis, perusahaan akan bekerja sama dengan pihak-pihak terkait seperti talent, vendor penyelenggara acara, dan vendor lainnya.

Berdasarkan pasal 1338 ayat (1) KUHPperdata, semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Dalam perjanjian kerjasama sendiri terdapat asas-asas yang melandasi setiap perjanjian yang dibuat dan harus diperhatikan asas-asas tersebut oleh para pihak yang terkait. Beberapa asas dalam membuat perjanjian yaitu sebagai berikut.

- a. Asas Itikad Baik

Asas itikad baik berkaitan dengan pelaksanaan perjanjian.

Setiap perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.

Berdasarkan pasal 1338 ayat (3) KUHPperdata, perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik. Itikad baik memiliki peran penting sehingga dalam perundingan atau perjanjian antara kedua belah

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

pihak akan berhadapan dalam suatu hubungan khusus yang dikuasai oleh itikad baik.

- b. Asas konsensualisme

Asas ini berkaitan dengan suatu perjanjian yang telah dianggap lahir pada detik saat adanya kesepakatan diantara para pihak. Suatu perjanjian terjadi cukup dengan ada kata sepakat antara kedua belah pihak yang membuat perjanjian itu tanpa diikuti dengan perbuatan hukum lain kecuali perjanjian yang sifatnya formal.

- c. Asas kebebasan berkontrak

Asas berikut terdapat di dalam ketentuan pasal 1339 ayat (1) KUHPerdara, bahwa semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya. Jaminan kebebasan kepada seseorang untuk secara bebas dalam beberapa hal yang berkaitan dengan perjanjian diatur dengan kebebasan berkontrak.

- d. Asas kepatutan

Asas kepatutan tertuang dalam pasal 1339 KUHPerdara yang menjelaskan bahwa persetujuan tidak hanya mengikat untuk hal-hal secara tegas dinyatakan di dalamnya, namun juga untuk segala hal yang menurut sifat perjanjian, diharuskan oleh kepatutan, kebiasaan, dan undang-undang. Jadi, dalam suatu perjanjian harus diperhatikan kepatutan, kebiasaan, dan undang-undang pada perjanjian yang akan dibuat.

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

7.1.4 Aspek Hukum Penyelesaian Sengketa

Seiring dengan pesat dan kompleksnya pertumbuhan ekonomi, kerjasama bisnis mengalami perkembangan yang signifikan. Namun, semakin meningkatnya kerjasama bisnis juga berarti adanya peningkatan jumlah sengketa antara para pihak yang terlibat di dalamnya. Sengketa bisnis dapat diselesaikan melalui jalur litigasi dan non litigasi, Penyelesaian sengketa melalui litigasi adalah penyelesaian melalui pengadilan, sedangkan penyelesaian melalui jalur non litigasi adalah penyelesaian melalui arbitrase dan alternatif penyelesaian sengketa (*Alternatif Dispute Resolution*).

1. Pengadilan

Penyelesaian sengketa melalui jalur pengadilan mengacu pada ketentuan Hukum Acara Perdata yang berlaku di Indonesia. Hukum Acara Perdata bertujuan untuk melindungi hak individu dan menjaga keadilan hukum, dan melalui sistem peradilan perdata, hak-hak individu tersebut dapat dijamin.

Namun, cara penyelesaian sengketa bisnis melalui jalur pengadilan kurang diminati oleh para pelaku bisnis karena prosesnya memakan waktu yang sangat lama, bahkan bertahun-tahun, terutama jika perkara berlanjut hingga ke tahap Peninjauan Kembali (PK). Hal ini menjadi kekhawatiran bagi dunia perdagangan internasional, dan berlaku untuk berbagai negara baik maju maupun berkembang, karena prosesnya yang memakan waktu

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 menghambat bisnis dan menyulitkan para pelaku bisnis. Oleh karena itu, pelaku bisnis sering mencari alternatif lain dalam menyelesaikan sengketa, agar prosesnya lebih efisien dan cepat.

2. Arbitrase

Arbitrase berasal dari kata "arbitrare" dalam bahasa Latin yang berarti kekuasaan untuk menyelesaikan sesuatu menurut kebijaksanaan. Menurut Subekti, arbitrase adalah cara penyelesaian atau pemutusan sengketa oleh satu atau beberapa orang hakim yang dipilih berdasarkan persetujuan para pihak yang terlibat, dan para pihak setuju untuk tunduk dan menghormati keputusan yang diberikan oleh hakim-hakim yang mereka pilih tersebut. Praktik arbitrase di Indonesia sudah dikenal sejak sebelum Perang Dunia Kedua, tetapi masih jarang digunakan oleh masyarakat karena kurangnya pemahaman tentang prosesnya dan juga karena manfaatnya masih diragukan.

3. Alternatif penyelesaian sengketa

Penyelesaian sengketa melalui jalur alternatif adalah cara yang lebih murah, lebih mudah, dan lebih cepat dibandingkan dengan arbitrase atau pengadilan, terutama jika kedua belah pihak yang bersengketa memiliki niat baik untuk menyelesaikan masalah tersebut. Metode alternatif ini juga memberikan keuntungan dalam menjaga kerahasiaan sengketa karena tidak melibatkan pihak luar yang tidak terkait.

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

Menurut Pasal 1 angka 10 Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa, Alternatif Penyelesaian Sengketa adalah lembaga penyelesaian sengketa atau perbedaan pendapat melalui prosedur yang disepakati oleh para pihak. Proses ini dilakukan di luar pengadilan dengan berbagai cara seperti konsultasi, negosiasi, mediasi, konsiliasi, atau penilaian ahli.

a. **Negosiasi**

Negosiasi adalah sarana bagi pihak-pihak yang bersengketa untuk mendiskusikan penyelesaiannya tanpa keterlibatan pihak ketiga. Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), negosiasi diartikan sebagai penyelesaian sengketa secara damai melalui perundingan antara pihak-pihak yang bersengketa.

Melalui negosiasi para pihak yang bersengketa dapat melakukan suatu proses penjajakan kembali akan hak dan kewajiban para pihak yang bersengketa dengan suatu situasi yang sama-sama menguntungkan, dengan melepaskan atau memberikan kelonggaran atas hak-hak tertentu berdasarkan pada asas timbal balik. Kesepakatan yang telah dicapai kemudian dituangkan secara tertulis untuk ditandatangani dan dilaksanakan oleh para pihak.

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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Namun proses negosiasi dalam penyelesaian sengketa terdapat beberapa kelemahan. Yang pertama ialah ketika kedudukan para pihak yang tidak seimbang. Pihak yang kuat akan menekan pihak yang lemah. Yang kedua ialah proses berlangsungnya negosiasi acap kali lambat dan bisa memakan waktu yang lama. Yang ketiga ialah ketika suatu pihak terlalu keras dengan pendiriannya.

b. Mediasi

Mediasi adalah proses penyelesaian sengketa melalui proses perundingan atau mufakat para pihak dengan dibantu oleh mediator yang tidak memiliki kewenangan memutuskan atau memaksakan sebuah penyelesaian. Ciri utama proses mediasi adalah perundingan yang esensinya sama dengan proses musyawarah atau konsensus. Sesuai dengan hakikat perundingan atau musyawarah atau konsensus, maka tidak boleh ada paksaan untuk menerima atau menolak sesuatu gagasan atau penyelesaian selama proses mediasi berlangsung. Segala sesuatunya harus memperoleh persetujuan dari para pihak

c. Konsiliasi

Konsiliasi mirip dengan mediasi, yakni juga merupakan suatu proses penyelesaian sengketa berupa negosiasi untuk memecahkan masalah melalui pihak luar

yang netral dan tidak memihak yang akan bekerja dengan pihak bersengketa untuk membantu menemukan solusi dalam menyelesaikan sengketa tersebut secara memuaskan kedua belah pihak. Pihak ketiga yang netral tersebut dengan konsiliator. Karena antara mediasi dengan konsiliasi banyak persamaannya, maka dalam praktek kedua istilah tersebut sering dicampuradukkan.

d. **Penilaian Ahli**

Tanggapan ahli adalah segala sesuatu yang merupakan, dasar pemikiran dan indikator dan penyelesain sengketa bisnis, karena dalam penyelesaian sengketa harus melihat aspek – aspek hukum, sosial dan budaya. Bagaimana Ahli Hukum dapat memberikan kontribusi yang positif dalam penyelesaian sengketa bisnis. Penyelesaian sengketa pada umumnya harus menggunakan prinsip keadilan dalam penyelesaian, tidak menggunakan pendapat seseorang saja, harus melibatkan beberapa pihak yang betul – betul kompeten dalam hukum bisnis.

7.2 Dampak Terhadap Lingkungan

Sebagai penyedia layanan promotor dalam bidang seni pertunjukan, khususnya dalam industri musik, CV Gigstainment menyadari bahwa kegiatannya memiliki potensi untuk memberikan dampak terhadap lingkungan sekitar. Namun,

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

CV Gigstainment bertekad untuk meminimalkan adanya pencemaran lingkungan akibat kegiatan yang diadakan. Dampak-dampak ini akan dianalisis secara cermat untuk memahami sejauh mana pengaruh kegiatan ini pada lingkungan sekitar. CV Gigstainment berkomitmen untuk menerapkan langkah-langkah pencegahan pencemaran lingkungan dengan mematuhi peraturan dan aturan yang berlaku, sebagai berikut:

1. Mengoperasikan sesuai Peraturan: Perusahaan akan menjalankan kegiatan operasionalnya dengan patuh terhadap peraturan dan standar yang telah ditetapkan oleh otoritas terkait untuk menjaga lingkungan.
2. Pengelolaan Limbah: CV Gigstainment akan mengelola limbah yang dihasilkan selama acara dengan benar, memastikan pemilahan dan penanganan limbah sesuai dengan pedoman yang berlaku.
3. Konservasi Energi: Perusahaan akan berusaha untuk mengurangi konsumsi energi dan mengadopsi teknologi hemat energi untuk mengurangi dampak gas rumah kaca.
4. Penggunaan Bahan Ramah Lingkungan: CV Gigstainment akan memprioritaskan penggunaan bahan-bahan yang ramah lingkungan dalam pembuatan panggung, dekorasi, dan fasilitas acara.
5. Pengurangan Kebisingan: Perusahaan akan mengambil langkah-langkah untuk mengurangi kebisingan yang dihasilkan oleh acara musik, memastikan bahwa lingkungan sekitar tetap nyaman.
6. Edukasi dan Kesadaran: CV Gigstainment akan berupaya meningkatkan kesadaran tim kerja dan pengunjung terhadap pentingnya lingkungan 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

bagaimana mereka dapat berkontribusi dalam menjaga lingkungan selama acara.

Dengan pendekatan ini, CV Gigstainment berharap dapat menjalankan usahanya dengan memberikan dampak minimal terhadap lingkungan sekitar, sambil memastikan bahwa semua kegiatan dilakukan dengan integritas dan tanggung jawab terhadap lingkungan.

7.3 Analisis Risiko Usaha

Dalam menjalankan aktivitas operasional, CV Gigstainment perlu menghadapi potensi risiko bisnis yang mungkin muncul, termasuk risiko internal dan eksternal. Risiko internal berasal dari faktor-faktor yang terkait dengan perusahaan itu sendiri, seperti keuangan, sumber daya manusia, produk, persaingan, serta pembatalan kerjasama. Rincian dari risiko-risiko ini dapat diuraikan sebagai berikut.

7.3.1 Risiko Internal

a. Risiko Keuangan

Risiko keuangan merupakan risiko yang berhubungan dengan finansial. Ketidakstabilan pendapatan bisa menjadi salah satu dampak pada stabilitas keuangan acara. Ini dapat terjadi melalui fluktuasi dalam penjualan tiket, dukungan sponsor, atau dari pihak vendor, hal tersebut bisa mempengaruhi keseimbangan keuangan. Sementara itu, biaya yang melampaui anggaran dapat menyebabkan pembengkakan pengeluaran yang dapat mengancam sumber daya dan profitabilitas.

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

Jika terdapat transaksi internasional pada transaksi di CV Gigstainment, perubahan dalam nilai tukar mata uang juga berpotensi mempengaruhi besaran biaya dan pendapatan yang ada.

b. Risiko Sumber Daya Manusia (SDM)

Risiko Sumber Daya Manusia dapat terjadi jika SDM tersebut tidak memiliki keterampilan yang diperlukan untuk mengatur acara musik yang dapat mengganggu perencanaan dan pelaksanaan acara. Risiko lainnya yang dapat muncul pada Sumber Daya Manusia adalah ketika munculnya ketidakcocokan atau konflik antar anggota yang mempengaruhi komunikasi dan kinerja keseluruhan tim CV Gigstainment

c. Risiko Produk

Event musik memiliki daya saing yang cukup besar di industrinya. Risiko produk yang mungkin terjadi adalah ketika produk yang kami tawarkan tidak sesuai dengan harapan para pengunjung. Produk yang kami berikan tidak konsisten kualitasnya. Performa musisi yang tidak memenuhi harapan pengunjung dapat mengurangi kepuasan mereka.

d. Risiko Persaingan

Semakin hari, pertumbuhan event musik semakin meningkat. Persaingan yang muncul semakin ketat, hal ini mengakibatkan pembagian pangsa pasar yang mengakibatkan kemungkinan berkurangnya jumlah pengunjung yang akan datang.

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 mengumumkannya 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

Jika acara kita tidak memiliki elemen unik yang membedakannya dari event musik lainnya, bisa sulit untuk menarik minat pengunjung. Kehadiran event musik yang diselenggarakan dalam satu waktu dan daerah yang dekat juga dapat membagi minat pengunjung dan mengurangi jumlah pengunjung yang akan datang.

e. Risiko Pembatalan Kerjasama

Tidak menutup kemungkinan untuk terjadi pembatalan kerjasama antara perusahaan dengan talent maupun sponsor/vendor. Jika talent yang di booking membatalkan penampilannya, hal ini bisa berdampak kepada jumlah pengunjung acara. Sedangkan jika sponsor/vendor yang membatalkan kerja sama, ini akan mempengaruhi pendapatan dan dukungan logistik dari CV Gigstainment.

7.3.2 Risiko Eksternal

Saat menjalankan event terdapat pula faktor-faktor diluar kendali dari perusahaan yang dapat mempengaruhi jalannya acara. Risiko eksternal tersebut meliputi perubahan cuaca, perubahan tren pasar, persaingan event lain, regulasi pemerintah, keamanan dan kesehatan, ekonomi global, serta opini publik yang akan berpotensi merugikan citra acara. Risiko tersebut dapat menjadi ancaman bagi acara yang akan dilaksanakan oleh CV Gigstainment. Dalam meminimalisir resikonya hal yang dapat dilakukan adalah kami akan Menerapkan rencana cadangan untuk mengatasi cuaca buruk, memantau tren pasar dan regulasi terkini, serta memiliki tim

keamanan dan kesehatan yang siap tanggap, mengikuti perkembangan regulasi dari pemerintah, serta membangun komunikasi yang baik dengan audience. Kami juga akan menghubungi polsek setempat untuk pengamanan proses penyelenggaraan Distortion Class.

7.4 Antisipasi Risiko Usaha

Setelah mengetahui kemungkinan risiko yang akan terjadi saat menjalankan usaha ini, CV Gigstainment melakukan upaya antisipasi untuk mengurangi dan meminimalisir risiko yang dapat terjadi dalam suatu usaha. Upaya antisipasi tersebut antara lain:

1. Risiko keuangan dapat diantisipasi dengan membuat anggaran yang realistis, menggunakan strategi pricing yang fleksibel, memantau laju inflasi, memiliki cadangan keuangan untuk mengatasi biaya tak terduga, serta memantau secara teratur kinerja keuangan selama perencanaan dan pelaksanaan acara.
2. Risiko SDM dapat diminimalisir dengan cara melakukan proses rekrutmen dan seleksi dengan cermat melalui wawancara dan test pekerjaan yang akan dijalankan agar dapat diketahui keterampilan, pengalaman dan kepribadian SDM yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
3. CV Gigstainment juga akan melakukan seleksi ketat terhadap artis yang tampil, memantau performa mereka secara teratur, dan memastikan konten yang ditampilkan sesuai dengan preferensi audiens untuk mempertahankan kualitas produk. Memilih vendor yang terpercaya merupakan salah satu

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

tindakan yang dapat diambil agar kualitas acara yang diberikan kepada penonton maksimal sehingga memenuhi ekspektasi para pengunjung.

4. Risiko persaingan dapat diatasi dengan memilih tanggal yang strategis untuk menghindari bentrok dengan event sejenis, memberikan sesuatu yang menarik, unik dan membedakan namun tetap berkualitas antara acara musik kita dengan acara musik lainnya.
5. Membuat kontrak yang kuat dengan talent, sponsor, vendor untuk mengatasi kemungkinan pembatalan kontrak, serta memiliki alternatif atau rencana cadangan jika ada pembatalan mendadak.

© 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

