



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 III

ANALISA PASAR DAN RENCANA PEMASARAN

3.1 PRODUK/JASA YANG DIHASILKAN

MicoHub merupakan platform berbasis website yang mempunyai tujuan untuk mewadahi para pelaku industri MICE dan menghubungkan antara pelaku *event* dengan penyedia jasa. MicoHub hadir untuk membantu para pelaku event serta orang-orang yang ada didalam ekosistem MICE agar lebih terorganisir dan memperluas kemampuan konsumen dan calon konsumen dalam mengenali suatu merek, produk, atau jasa bisnisnya. PT Muda Micetizen Indonesia menerapkan PaaS (*Platform as a Solution*). Melalui platform ini, MicoHub membuat sebuah platform berbasis website yang didalamnya terdapat wadah untuk saling terkoneksi antara vendor dengan pelaku event, yang harapannya dapat menjadi solusi untuk mencari kebutuhan dalam industri MICE/*event*. Di dalam platform MicoHub terdapat fitur dimana para pengguna dapat melihat data-data kebutuhan event secara terorganisir dan lengkap, ada pula fitur dimana penyedia jasa dapat menawarkan jasanya pada pengguna jasa yang membutuhkan. Dengan adanya platform ekosistem *event* Mico Hub ini, para pengguna website terutama mahasiswa/i MICE dan anggota komunitas nantinya akan dengan mudah mendapatkan rekanan atau informasi-informasi sesuai kebutuhannya dan tidak lagi melakukan *approaching* secara *door-to-door*.



© 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

MicoHub memiliki dua produk, yaitu produk utama dan produk pendukung.

Produk utama dari PT Muda Micetizen Indonesia adalah platform yang terfokus pada ekosistem *event* berbasis website yang dinamakan MicoHub (MICE *Ecosystem Hub*), sedangkan produk pendukungnya MicoHub adalah *event partnership* yang akan diorganize oleh komunitas MICEtizen.

3.1.1 Produk Utama

Para pelaku MICE/*event* yang ingin menyelenggarakan sebuah *event* kini tidak lagi harus mencari informasi satu per satu, karena dengan adanya platform web MicoHub ini berfungsi untuk memudahkan dan mengkoneksi para penyelenggara *event* untuk menemukan dan mencari *partners* yang sesuai dengan kebutuhan, *budget*, dan lokasi yang dibutuhkan.

Selain terdapat database di dalam platform, MicoHub memiliki *job portal* di dalamnya sehingga para *event organizer* atau para pelaksana *event* yang membutuhkan tangan tambahan untuk *eventnya* baik *volunteer*, *freelance*, *internship*, atau pun *full-time* worker dapat membuat postingan di dalam platform sesuai kebutuhan yang diperlukan. Tidak hanya ditujukan bagi para *event organizer* yang membutuhkan tenaga tambahan, para *event organizer* maupun perusahaan dapat mencari langsung *talent* yang mereka butuhkan sesuai dengan kriteria di platform MicoHub. Profil dari *talents* yang ada di platform MicoHub ini merupakan anggota yang tergabung dalam komunitas MICEtizen. Dengan hal ini, platform MicoHub dapat memudahkan para pelaku *event* maupun mahasiswa untuk mencari pekerjaan dan *talent* yang sesuai dengan kriteria dan kebutuhan masing-masing.



© 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

Sedangkan dari sisi *partners* yang dikategorikan sebagai vendor & suppliers, venue & hotels, serta media & radio, platform ekosistem MicoHub ini dapat berfungsi untuk mengkoneksikan mereka dengan para penyelenggara *event* yang mana saling membutuhkan antara satu dan lainnya. Platform ekosistem MicoHub merupakan wadah atau Hub ini akan memudahkan seluruh pelaku *event* untuk mendapatkan database dan rekan kerja sesuai dengan kriteria yang mereka butuhkan. Agar produk usahanya dapat ditampilkan pada platform MicoHub, pelaku *event* dan para *partners* dapat melakukan listing produknya dengan menghubungi pihak dari PT Muda Micetizen Indonesia.

3.1.2 Produk Pendukung

Selain platform MicoHub yang ditawarkan oleh PT Muda Micetizen, terdapat produk pendukung yaitu *event partnership* bersama Komunitas Micetizen. Komunitas Micetizen merupakan komunitas mahasiswa MICE yang di dalamnya telah tergabung 8 universitas yaitu Politeknik Negeri Jakarta, Universitas Pendidikan Indonesia, STP Bandung, Universitas Udayana, Politeknik Pariwisata Bali, Universitas Indonesia, Politeknik Negeri Sahid, dan Universitas Mercubuana. Komunitas Micetizen memiliki mentor yang turut membantu kegiatan-kegiatan komunitas, para mentor Micetizen sangat mendukung kegiatan komunitas serta membantu memberi arahan-arahan demi berjalannya suatu acara.

MicoHub berawal dari keresahan yang diutarakan para anggota komunitas Micetizen, sehingga tanpa meninggalkan komunitas yang telah terbentuk, produk pendukung ini diciptakan untuk mengembangkan komunitas dan memperluas



© 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

product knowledge masyarakat umum terhadap *brand awareness* yang dimiliki MicoHub. Produk pendukung ini juga diharapkan dapat melibatkan anggota-anggota komunitas, sehingga aktivitas komunitas dan platform Mico Hub dapat berjalan dan berkembang secara bersamaan. Produk pendukung ini pun diciptakan untuk meningkatkan dan mengembangkan *skill* serta *experience* baru bagi para pelajar dan mahasiswa MICE/*event* untuk dapat mengasah kemampuannya dalam menyelenggarakan *event* di luar kampus, sehingga mereka dapat mencari dan menambah ilmu tidak hanya di dalam kampus melainkan menambah relasi baru di luar kampus.

Produk pendukung *event partnership*, merupakan *event* kolaborasi antara partner dengan komunitas Micetizen. Produk pendukung ini dibentuk demi membantu para potential partner menyelenggarakan *event* namun terbatas tenaga kerja dan ide-ide kreatif.

3.1.3 Paket dan Spesifikasi Produk

a. Deskripsi Platform Ekosistem *Event* berbasis Website Mico Hub

Produk utama yang ditawarkan oleh PT Muda Micetizen Indonesia adalah platform ekosistem *event* berbasis *website* yaitu Mico Hub. Produk utama ini akan diluncurkan pada tahun 2023. Setelah adanya pandemi Covid-19 yang memberi dampak terhadap industri MICE/*event*, para pendiri yakin dan sepakat untuk membangkitkan kembali industri ini dengan meluncurkan *platform* MicoHub di tahun 2023. Produk ini dapat diakses oleh siapapun dengan hanya *sign up* menggunakan *email*.



© 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

Pada platform MicoHub, pengguna platform dikategorikan menjadi tiga yaitu, *events*, *partners*, dan *personal*. Kategori *events* merupakan wadah bagi para *event organizer* untuk mengadakan sayembara bagi para penyedia jasa untuk mempromosikan usahanya. Pada kategori *partners*, terdapat tiga sub kategori yaitu *vendor & supplier*, *venue & hotel*, dan *media & radio*, kategori *partners* merupakan *directory* kebutuhan *event*.

Dalam tahun pertama, ketiga kategori tersebut dibebaskan dari biaya *membership* dan seluruh pengguna dibebaskan untuk mengakses platform. PT Muda Micetizen Indonesia akan memfokuskan platform MicoHub untuk menjadi solusi yang efektif bagi para pengguna platform, sehingga pengguna dapat merasakan secara langsung sistem yang akan ditawarkan oleh MicoHub. Untuk ditahun berikutnya, *membership* ini akan berbayar sesuai dengan benefit yang ditawarkan.

b. Deskripsi Produk Utama PT Muda Micetizen Indonesia

Produk Utama PT Muda Micetizen merupakan *event* ekosistem platform berbasis website yang dapat diakses oleh pengguna. Platform MicoHub berfungsi untuk memudahkan pengguna untuk terkoneksi. Terdapat tiga kategori pengguna platform MicoHub, yaitu *events*, *partners* dan *personal*.



Hak Cipta :

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

Tabel 3. 1

Kategori Pengguna Platform MicoHub

| Platform Category | Events | Partners | Personal |
|-------------------|--|---|---|
| Kategori | Event Organizer Community Perusahaan Swasta PCO PEO Universitas | Vendors & Supplier Venue & Hotels Media & Radio Sponsorship Talent | Visitor (<i>Event Organizer, Community, Perusahaan Swasta, PCO, PEO, Universitas, Vendors & Supplier, Venue & Hotels, Media & Radio, Sponsorship, Talent</i>) |
| Jenis Pelaku | Pengguna Jasa dan Penyedia Jasa | Penyedia Jasa | Pengguna Jasa |

Sumber: PT Muda Micetizen Indonesia, 2022

Pada platform MicoHub, *events* dan *partners* merupakan pengguna berbayar karena untuk melisting produk perusahaannya pada platform MicoHub, pihak perusahaan perlu membayar membership agar proses listing dapat dilanjutkan oleh pihak MicoHub. Penggunaan platform MicoHub secara interaktif juga dapat digunakan pengguna kategori *personal* namun sifatnya individual. Platform MicoHub menggunakan sistem satu pintu untuk melakukan listing bagi para pengguna.



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

Untuk bergabung sebagai pengguna pada platform MicoHub di 6 bulan pertama, akan diberikan free membership lalu di 6 bulan setelahnya akan dikenakan biaya. Spesifikasi harga membership MicoHub dapat dilihat pada tabel 3.2 sebagai berikut.

Tabel 3. 2

Spesifikasi Harga Membership MicoHub

| Nama Paket | Benefit | Harga |
|--------------------|--|------------|
| Silver (Personal) | <ul style="list-style-type: none"> • Listing Berlaku selama 3 bulan • Free limit database akses • Free limit fitur upload proposal • Free akses kontak • Live chat & discussion | Rp 40.000 |
| Gold (Business) | <ul style="list-style-type: none"> • Listing Berlaku selama 6 bulan • Free limit database akses • Free limit fitur upload proposal • Produk usaha muncul di bagian atas daftar pencarian • Mendapatkan slot matchmaking 1 bulan 2 kali • Free akses kontak • Live chat & discussion | Rp 260.000 |
| Premium (Business) | <ul style="list-style-type: none"> • Listing Berlaku selama 1 tahun • Free limit database akses • Free limit fitur upload proposal • Promotion boost on HUB Homepage | Rp 650.000 |



© 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

| | | |
|--|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Produk usaha muncul di bagian atas daftar pencarian • Produk usaha menjadi rekomendasi • Mendapatkan slot matchmaking 1 bulan 4 kali • Free akses kontak • Live chat & discussion | |
|--|---|--|

Sumber: PT Muda Micetizen Indonesia, 2022

Kategori personal merupakan kategori pengguna regular yang dapat mengakses platform dengan batasan-batasan yang ada, namun pengguna personal tetap dapat melihat-lihat isi dari platform MicoHub. Sedangkan, bagi para talent yang ingin bergabung ke dalam platform MicoHub, maka para talent harus bergabung terlebih dahulu ke dalam komunitas Micetizen.

c. Deskripsi Produk PT Muda Micetizen Indonesia

Demi mendukung jalannya produk utama PT Muda Micetizen Indonesia, terdapat produk pendukung yaitu *event community* bersama Komunitas Micetizen. Produk pendukung PT Muda Micetizen merupakan produk usaha untuk mendongkrak platform MicoHub serta membantu berkembangnya dan memberikan wadah untuk mengasah kreatifitas komunitas Micetizen dan memberi bantuan bagi para potential partner untuk memberikan ide-ide kreatif dan tenaga eksternal dalam penyelenggaraan *event*. Komunitas Micetizen terbuka untuk mengadakan kolaborasi dengan berbagai industri bisnis dengan syarat sejalan dengan visi misi



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

dari Komunitas Micetizen. Berikut ini adalah *commission fee* produk pendukung yang ditawarkan oleh PT Muda Micetizen Indonesia:

Tabel 3. 3

Spesifikasi Harga Produk Pendukung PT Muda Micetizen Indonesia

| Nama Produk | Commission Fee |
|-----------------|----------------|
| Event Community | Rp 6.000.000 |

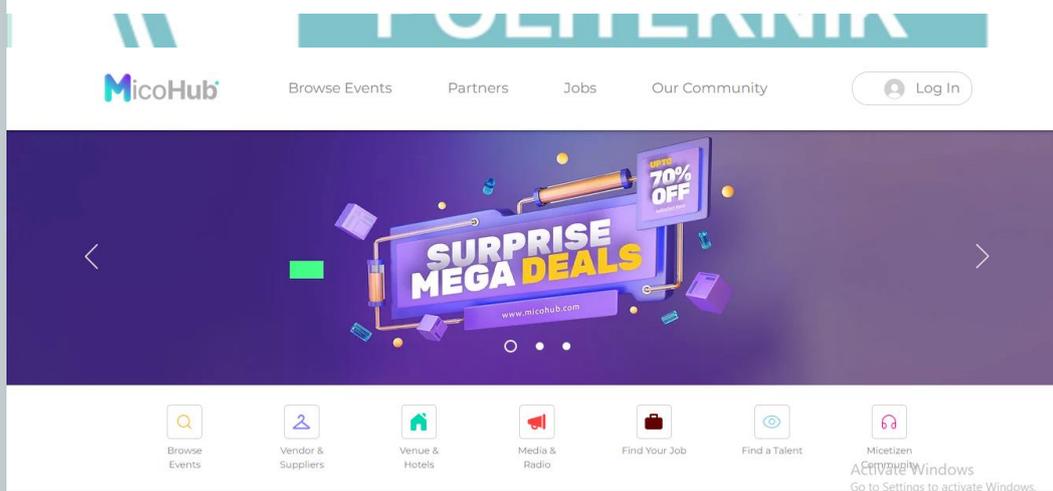
Sumber: PT Muda Micetizen Indonesia, 2022

d. Fitur Platform MicoHub

MicoHub merupakan platform berbasis website yang dapat diakses pada laptop, pc atau smartphone para pengguna. Platform ini dibuat dengan tujuan untuk

Gambar 3. 1

Platform Micohub



menghubungkan para organizer dan partners untuk saling terkoneksi. Tampilan platform MicoHub dapat dilihat pada gambar 3.1 sebagai berikut.

Sumber: PT Muda Micetizen Indonesia (2022)



© 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

a. Home

Home page merupakan laman terdepan saat para pengguna membuka akses platform MicoHub. Pada laman home, terdapat cuplikan-cuplikan dari masing-masing pages. Laman home dapat dilihat pada lampiran 20.

b. Browse Events

Browse *Events* merupakan laman yang diperuntukan bagi para buyer untuk mencari kesempatan untuk mempromosikan usahanya pada sayembara yang dibuka oleh para organizer. Untuk mengakses browse *events* ini, pada page awal tidak ada pembatasan, namun jika pengguna belum mendaftarkan dirinya pada platform MicoHub, pengguna tidak bisa mengakses detail dari *event* tersebut karena terdapat pembatasan pengguna.

Fitur yang terdapat pada page browse *events* ini adalah, terdapat fitur filter untuk lokasi, requirement, *event type*, dan sort by newest to oldest. Sehingga memudahkan para pengguna untuk mencari kebutuhannya sesuai dengan apa yang dicari. Laman browse events dapat dilihat pada lampiran 21.

c. Partners

Laman Partners merupakan directory dari para seller yang telah bergabung sebagai partners pada platform MicoHub. Terdapat 3 kategori partners yaitu vendors & supplier, venue & hotel, dan media & radio. Pada masing masing sub page isinya merupakan daftar-daftar dari para partners yang telah bergabung. Laman partners dapat dilihat pada lampiran 22,23,24.

d. Jobs



© 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

Jobs merupakan job posting dari para organizer yang ingin memperluas job postingnya, job posting hanya dikhususkan untuk keperluan *event*. Dari job posting tersebut terkoneksi dengan job portal lainnya untuk detail dari masing-masing lowongan yang terbuka. Laman jobs dapat dilihat pada lampiran 25.

e. Our Community

PT Muda Micetizen Indonesia merupakan community based yang berasal dari komunitas Micetizen. Pada laman ini, PT Muda Micetizen Indonesia ingin memberitahu para pengguna bahwa, MicoHub memiliki komunitas resmi yang bergabung dan demi mendukung produk pendukung yang dimiliki, terdapat form yang dapat diisi oleh pengguna untuk berkesempatan berkolaborasi dalam membuat *event* bersama komunitas Micetizen.

Pada sub page ini terdapat talent-talent dari komunitas Micetizen, sehingga jika ada organizer yang membutuhkan talent maka, dapat mengakses laman ini untuk menghubungi masing-masing tenaga kerja yang dibutuhkan. Laman our community dapat dilihat pada lampiran 26.

f. About

Laman about merupakan laman untuk menjelaskan siapa itu MicoHub, siapa pendirinya, apa visi misinya, partners apa saja yang telah bergabung dengan MicoHub serta bagaimana cara bergabung dengan MicoHub. Laman about dapat dilihat pada lampiran 29.

g. Log In



© 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

Page Log In merupakan laman dimana para pengguna dapat mengakses ke dalam platform dengan mengisi email, password, atau dengan menggunakan Gmail atau account Facebook.

h. Sign Up

Laman Sign Up ini merupakan menu yang dipakai untuk meregistrasi para pengguna untuk menjadi anggota ataupun member dari MicoHub. Untuk menjadi anggota MicoHub, tidak dipungut biaya sepeserpun, namun para pengguna diwajibkan untuk mengisi data diri.

i. My Account

My Account merupakan tampilan ketika para pengguna sudah melangsungkan registrasi atau Log In pada laman yang telah disediakan. Laman ini merupakan laman dimana para pengguna dapat mengisi data dirinya dengan lengkap untuk kebutuhan data bagi PT Muda Micetizen Indonesia.

3.2 GAMBARAN PASAR

Gambaran pasar merupakan gambaran mengenai bagaimana kondisi pasar yang sebenarnya. Mengidentifikasi gambaran pasar perlu diketahui sebelum melaksanakan aktivitas bisnis untuk memasarkan produk atau layanan yang dimiliki kepada target pelanggan perusahaan. Karena di dalam pasar tersebut terdapat target yang akan menjadi calon konsumen untuk membeli produk atau menggunakan jasa perusahaan. Untuk mengetahui gambaran pasar yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat di lapangan, kami melakukan observasi dan



© 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

pengumpulan data dengan menggunakan beberapa metode dalam prosesnya yaitu, metode wawancara dan pencarian data sekunder secara online melalui artikel & jurnal.

Kemajuan teknologi atau transformasi digital yang semakin pesat setiap tahunnya semakin mempermudah aktivitas masyarakat baik dalam kehidupan personal maupun profesional, melalui penggunaan aplikasi, website, yang berdampak pada aktivitas komunikasi satu sama lain serta jual beli (transaksi). Reportal Digital Indonesia (2020), memaparkan bahwa terdapat 175,4 juta pengguna internet di Indonesia terhitung dari Januari 2020, meningkat 17% dari 2019, membuat penetrasi internet di Indonesia berada pada angka 64%. Kegiatan ekonomi yang mulai dilakukan dengan berbasis aplikasi & website ini menguasai hampir seluruh sektor di dunia, mulai dari perdagangan, perbankan, kesehatan, dan khususnya pariwisata.

Industri sektor Pariwisata khususnya sektor MICE mengalami kemajuan dari sisi teknologi selama pandemi hingga pasca pandemi di Indonesia, dikarenakan banyak bermunculan platform yang menawarkan berbagai solusi untuk kegiatan *event* virtual secara umum maupun spesifik sektor khusus di dalam Industri MICE yang tentunya menawarkan efisiensi serta efektivitas untuk manajemen dalam penyelenggaraan *event*. Peluang yang tercipta akibat dari penyesuaian aktivitas *offline-online* maupun sebaliknya sekarang *online-offline* menjadi beragam, salah satu bentuknya adalah kecemasan yang dihadapi oleh para pelaku *event* yang memiliki keinginan akan kebutuhan untuk menyelenggarakan *event* yang sebagian



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

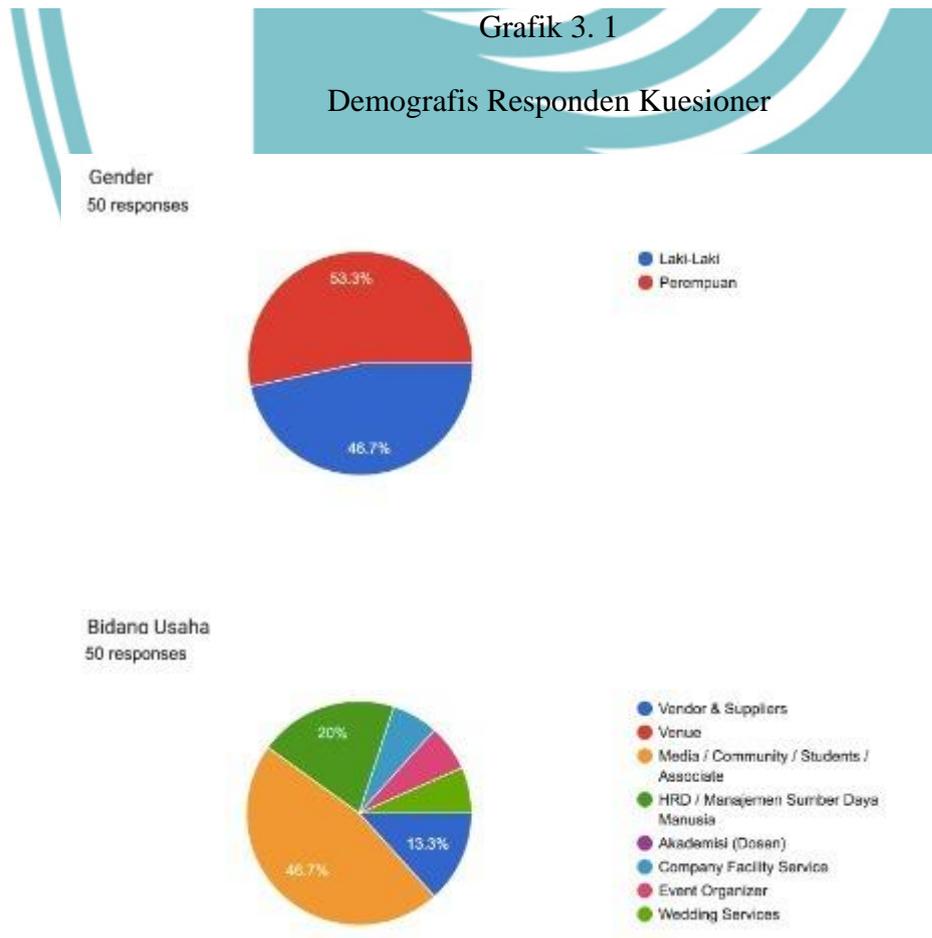
Hak Cipta :

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

besar hambatannya yaitu terbatasnya akses terhadap *partner/vendor* yang diperlukan.

3.2.1 Riset Pasar

PT Muda Micetizen Indonesia melakukan survey melalui *google form* dan mendapatkan 50 responden untuk mengetahui seberapa besar kebutuhan akan produk jasa yang akan kita tawarkan. Selanjutnya, PT Muda Micetizen juga melakukan observasi yaitu melalui pendekatan *depth interview* terhadap beberapa mahasiswa/i jurusan *MICE/event* dari berbagai Universitas dan Politeknik di Indonesia sejumlah 20 peserta. Berikut adalah hasil data yang diperoleh:





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

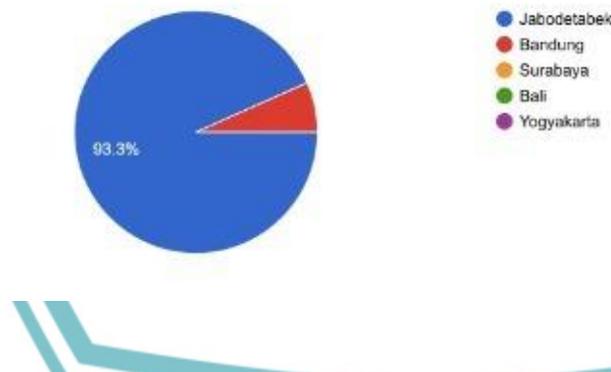
Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan grafik diatas, demografis responden kuesioner, dapat dilihat dari 50 responden yang menjadi responden, sebanyak 53,3% adalah perempuan dan 46,7% adalah laki-laki dengan pekerjaan yang paling mendominasi adalah dari industri media, *community*, *associate*, dan pelajar. Responden target pasar MicoHub beragam untuk kelas pada usia mulai dari 20 tahun hingga 50 tahun. Pada grafik selanjutnya, akan ditampilkan hasil responden kuesioner pada bagian geografis.

Grafik 3. 2

Geografis Responden Kuesioner

Domisili
50 responses



Sumber: Data primer diolah, 2022

Berdasarkan Grafik 3.2 Geografis responden kuesioner, dapat dilihat dari 50 responden yang menjadi responden, sebanyak 93,3% berdomisili di Jabodetabek dan 6,7% responden berasal dari Bandung. Selanjutnya, pada kuesioner juga ditampilkan bagaimana respons responden pada kuesioner ini menjawab



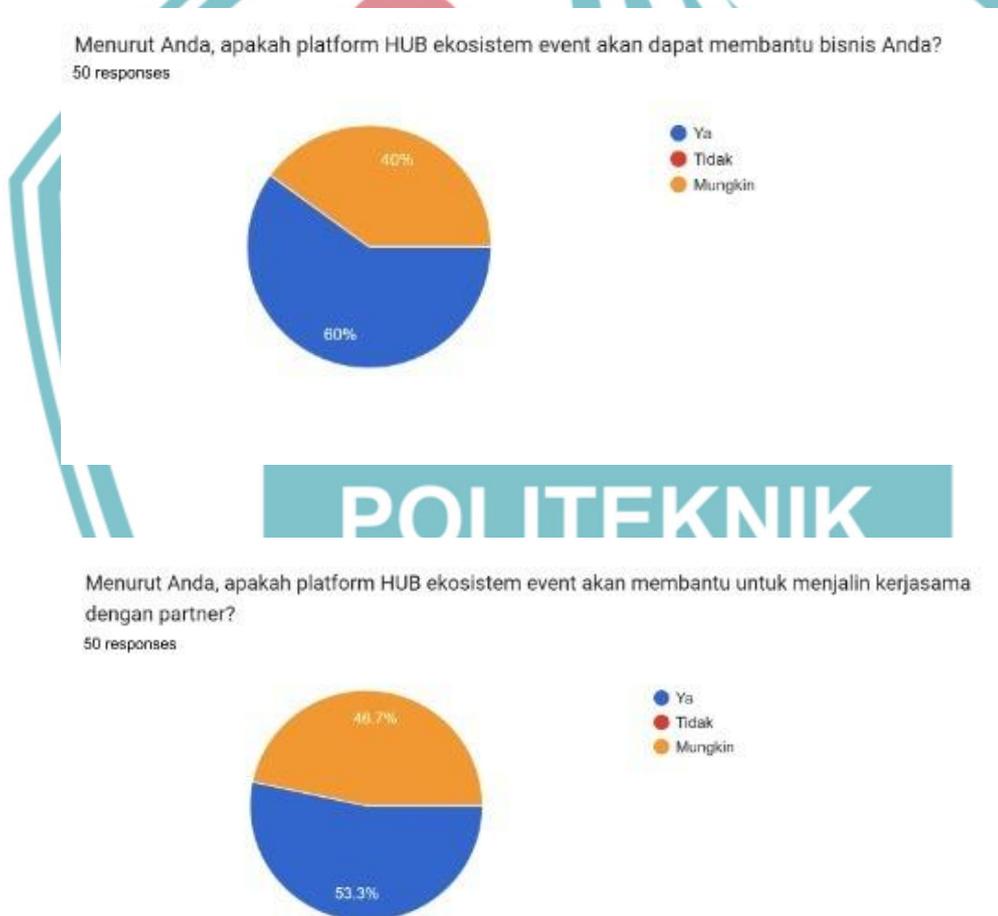
Hak Cipta :

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

pertanyaan yang memengaruhi produk utama, yaitu platform MicoHub dan ketertarikan pada produk yang dimiliki melalui Grafik 3.2 Pada halaman selanjutnya.

Grafik 3. 3

Ketertarikan Responden untuk Menggunakan Platform HUB





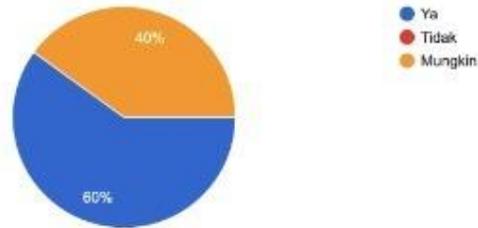
© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

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

Menurut Anda, apakah platform HUB ekosistem event akan dapat membantu para mahasiswa MICE/event dalam menyelenggarakan event mereka?

50 responses



Sumber: Data diolah primer, 2022

Berdasarkan grafik 3.3 Ketertarikan responden terhadap produk utama, dapat dilihat dari 50 responden yang menjadi responden, sebanyak 60% mengatakan bahwa *platform* HUB ekosistem *event* dapat membantu bisnis mereka, lalu sebanyak 53,3% mengatakan bahwa *platform* HUB ekosistem *event* dapat membantu untuk menjalin kerjasama dengan *partners*, dan sebanyak 60% mengatakan bahwa *platform* HUB ekosistem *event* dapat membantu para mahasiswa MICE/*event* dalam menyelenggarakan *event* mereka. Selanjutnya PT Muda Micetizen Indonesia akan menampilkan harapan untuk *platform* MicoHub.

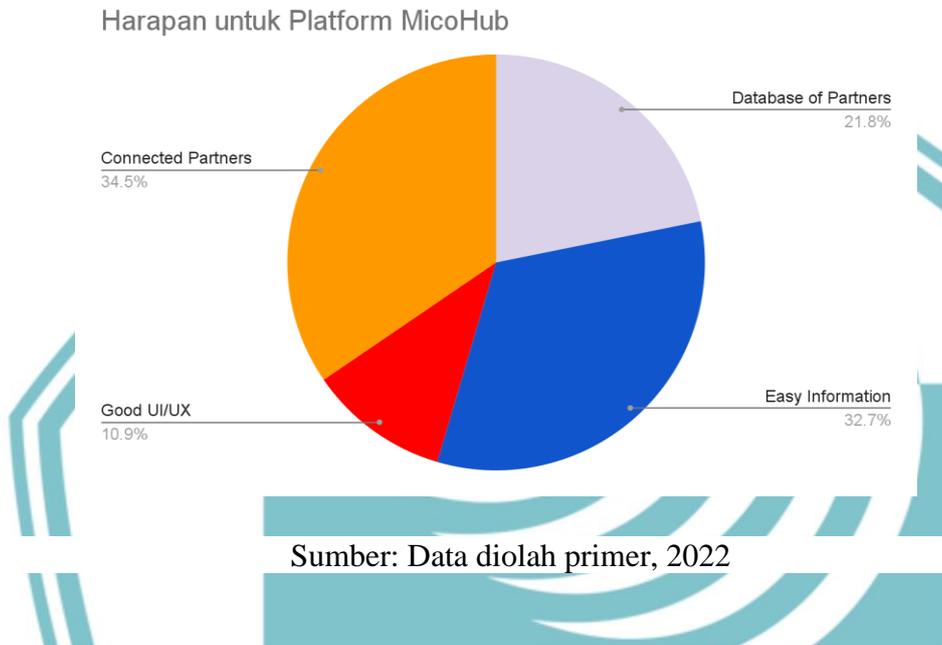


Hak Cipta :

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

Harapan untuk Platform MicoHub



Berdasarkan grafik 3. 4 yaitu harapan untuk *platform* MicoHub, terdapat 34,5% responden berharap *platform* MicoHub dapat mengkoneksikan atau mengintegrasikan antar pelaku bisnis *event* atau menjadi wadah sebagai tempat bertemunya para pelaku *event* seperti *event planner*, *vendor*, *venue*, hotel dan *talent*. Selain itu, sebesar 21,8% respondenn berharap memperoleh database dari para *partners*, lalu sebesar 32,7% berharap *platform* MicoHub dapat memudahkan informasi dalam industri *event*.

Gambaran pasar yang sudah dijelaskan melalui hasil *survey* ini cukup membuktikan bahwa diyakini oleh kami bahwa *platform* MicoHub ini, kedepannya dapat membantu para pelaku *event* dan menjadi wadah untuk para pelaku *event* untuk saling terkoneksi satu sama lain, terkhususnya yaitu para *event planner* 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

para *user* yang nantinya akan mengunjungi *platform* MicoHub dengan para *partners* yaitu vendor, *venue*, dan hotel.

3.2.2 Besaran Pangsa Pasar

PT Muda Micetizen Indonesia dengan produk utamanya yaitu MicoHub, sampai saat ini belum memiliki pesaing dengan jenis usaha yang serupa sehingga kami menghitung besaran pangsa pasar menggunakan metode Top-Down Market Sizing. Dalam menghitung besaran pasar menggunakan metode Top-Down Market Sizing diperlukan data active user dari berbagai platform serupa yang masuk kedalam kategori event marketplace.

Menurut Glints (2020), Daily active user (DAU) adalah salah satu matriks vital bagi perusahaan yang bergerak di bidang software maupun website. Semakin banyak DAU, maka semakin baik juga produk yang dikembangkan perusahaan. Hal tersebut yang membuat banyak perusahaan berlomba-lomba untuk mendapatkan banyak DAU. Mayoritas perusahaan software as a service (SaaS) menggunakan daily active user sebagai salah satu indikator keberhasilannya. Terdapat juga terminologi lainnya tentang daily active user (DAU) adalah total orang yang membuka dan terlibat dengan sebuah aplikasi atau website dalam satu hari. ‘Active user’ di sini mengacu pada seorang pengguna unik atau baru yang login ke aplikasi atau situs tertentu, yang pada kenyataannya aktivitas yang dilakukan tidak hanya login. Ada berbagai aktivitas pengguna lain yang dianggap sebagai active user, tergantung kepada industri dan produk yang dikeluarkan.

Beberapa contohnya adalah sebagai berikut;



© 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

- a. Ecommerce/Marketplace: Log-in, berkunjung, membeli produk/membership/subscription
- b. Blog: berkunjung, login, membuka suatu halaman, menyimpan artikel
- c. Aplikasi game online: membuat akun, bermain game, share
- d. Aplikasi keuangan: membuat akun, melihat laporan keuangan, menyusun budget

Sehingga dalam perhitungan menurut *Top-Down Market Sizing*, MicoHub mengacu pada perhitungan data *daily active user* DAU tersebut untuk menghitung besaran pangsa pasar ditambah dengan potential user dan tenant yang sesuai dengan segmen geografis yang kami tuju.

3.2.3 Profil Pasar

PT Muda Micetizen Indonesia memiliki dua profil pasar yang berbeda, sebagai target pasar dari produk utama kami yaitu MicoHub yang dibedakan menjadi dua kategori, yaitu penyedia jasa (Tenant/Partner) dan pengguna jasa (User):

- a. *User*

Kami menghitung jumlah besaran pangsa pasar berdasarkan data *daily active user* yang kami dapatkan dari laman *similar web.com*, dimana *daily active user* ini merupakan sebuah tolak ukur perkembangan dari sebuah platform atau marketplace di era sekarang yang bertujuan untuk mengukur tingkat pertumbuhan perusahaan rintisan berbasis SaaS (Software as a Solution), disisi lain data ini dapat dipergunakan sebagai bahan valuasi nilai perusahaan rintisan kepada



© 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

Investor untuk mendapatkan pendanaan. Perhitungan jumlah *daily active user* tersebut juga dimanfaatkan untuk mendapatkan insight dari suatu produk, sehingga kami dapat merencanakan strategi pemasaran dengan baik. Dalam menentukan jumlah *daily active user* ini, kami mengambil data active user dari event marketplace dan juga data tambahan dari potential user yang kami ambil dari data-data user perusahaan dan juga universitas yang sesuai dengan segmentasi 7 prioritas destinasi MICE. Kami mengambil kedua data active user tersebut, dikarenakan masing-masing memiliki behavior yang berbeda. Dimana data *daily active user* dari event marketplace merupakan user yang sudah terbiasa untuk mengakses sebuah platform atau marketplace, sedangkan data tambahan potential user merupakan user yang masih menggunakan kebiasaan secara konvensional. Berikut adalah gambaran data dari kedua user tersebut:

Tabel 3. 4
Data Active User dari Event Marketplace

| Data Active User dari Event Marketplace | | |
|---|-------------------|-------------------|
| No | Event Marketplace | Active Users |
| 1 | bridestory.com | 2,903,052 |
| 2 | weddingku.com | 1,897,776 |
| 3 | indonetwork.id | 4,609,056 |
| 4 | Loket.com | 9,457,608 |
| 5 | eventori.id | 144,300 |
| 6 | goersapp.com | 458,112 |
| TOTAL | | 19,469,904 |

Sumber: Data diolah primer, 2022



Hak Cipta :

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

Tabel 3. 5
Data Tambahan Potential User

| DATA TAMBAHAN POTENTIAL USER | | | |
|------------------------------|------------|---------------|-------------|
| No | Kota | Corporate | University |
| 1 | Jakarta | 19,839 | 683 |
| 2 | Bodetebek | 574 | 146 |
| 3 | Bandung | 2,835 | 212 |
| 4 | Bali | 2,906 | 76 |
| 5 | Surabaya | 3,231 | 181 |
| 6 | Medan | 1,967 | 184 |
| 7 | Yogyakarta | 1,520 | 325 |
| 8 | Makassar | 515 | 151 |
| | | 33,387 | 1958 |
| TOTAL | | 35,345 | |

Sumber: Data diolah primer, 2022

Dari tabel 3.5 , dapat dilihat bahwa data *active user* dari *event marketplace* yang mengacu pada 6 *event marketplace* yang ada di Indonesia memiliki jumlah *active user* sebesar 19,469,904. Sedangkan untuk data tambahan *potential user* berdasarkan geografis sebesar 33,345 *potential user*.

Tentu kedua *user* ini memiliki *behavior* yang berbeda, dimana *user* dari *event marketplace* tersebut mempunyai *behavior* untuk dapat mengakses berbagai *platform* yang berbeda. Seperti halnya *case* tertentu dimana suatu *user* yang bisa mengakses salah satu *ecommerce* Shopee, dapat juga mengakses *ecommerce* Tokopedia, Bukalapak, dan berbagai *ecommerce* lainnya.

- b. *Membership Tenants*



© 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

Sama halnya dengan data *active user*, kami mengambil data *membership* tenant sesuai dengan *behavior* yaitu *membership tenant* dari *event marketplace* dan jumlah *potential market* dari 7 kota prioritas MICE sesuai dengan segmentasi pasar MicoHub. Hal ini kami jadikan acuan data untuk memperlihatkan jumlah *membership* dari 6 *event marketplace* yang ada di Indonesia sesuai dengan data *active user* diatas. Sedangkan untuk data *membership* tenant sesuai letak geografis, kami mengambil data-data *potential market* yang dari klasifikasi kota dan kategori.

Berikut adalah gambaran data dari kedua *tenants* tersebut:

Tabel 3. 6
Data Membership Tenant dari Event Marketplace

| Data Membership Tenant dari Event Marketplace | | |
|---|-------------------|-------------------|
| No | Event Marketplace | Membership Tenant |
| 1 | bridestory.com | 4,410 |
| 2 | weddingku.com | 25,000 |
| 3 | indonetnetwork.id | 263,519 |
| 4 | Loket.com | 23,000 |
| 5 | eventori.id | 216 |
| 6 | goersapp.com | 3,000 |
| TOTAL | | 319,145 |

Sumber: Data diolah primer, 2022

Tabel 3. 7
Jumlah Potential Market dari 7 Kota Prioritas MICE

| JUMLAH POTENTIAL MARKET DARI 7 KOTA PRIORITAS MICE | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|------------|----------|---------|-------|-------|------------------------|-----------|---------------|------------------|------------|------------|---------------|-----------------|--------|------------|
| No | Kota | Kategori | | | | | | | | | | | | | TOTAL/KOTA |
| | | Sound | Rigging | Venue | Hotel | Dekorasi & Pencahayaan | Fotografi | MakeUp Artist | Booth Kontraktor | Photobooth | Percetakan | Entertainment | Event Organizer | | |
| 1 | Jakarta | 42 | 25 | 61 | 509 | 21 | 7 | 94 | 15 | 766 | 2.714 | 118 | 52 | 4.424 | |
| 2 | Bodetebek | 51 | 32 | 81 | 136 | 40 | 26 | 75 | 21 | 177 | 343 | 36 | 77 | 1.095 | |
| 3 | Bandung | 38 | 15 | 33 | 488 | 18 | 22 | 43 | 9 | 188 | 438 | 47 | 27 | 1.366 | |
| 4 | Bali | 33 | 19 | 61 | 741 | 19 | 13 | 13 | 12 | 6 | 222 | 12 | 23 | 1.174 | |
| 5 | Surabaya | 34 | 17 | 65 | 102 | 7 | 5 | 2 | 15 | 385 | 6 | 14 | 30 | 682 | |
| 6 | Medan | 25 | 16 | 40 | 276 | 14 | 10 | 20 | 11 | 131 | 254 | 9 | 8 | 814 | |
| 7 | Yogyakarta | 37 | 23 | 48 | 1.833 | 25 | 9 | 23 | 22 | 73 | 39 | 6 | 23 | 2.161 | |
| 8 | Makassar | 15 | 14 | 11 | 74 | 18 | 16 | 30 | 7 | 82 | 133 | 4 | 24 | 428 | |
| TOTAL | | 275 | 161 | 400 | 4.159 | 162 | 108 | 300 | 112 | 1.808 | 4.149 | 246 | 264 | 12.144 | |

Sumber: Data diolah primer, 2022

Dari tabel 3.7, kami mendapatkan data *membership tenant* dari *event marketplace* sebesar 319,145 data *membership*. Sama halnya dengan *behavior active user* sebelumnya, bahwa kedua data *membership tenant* ini memiliki *behavior* yang berbeda. Dimana data dari *event marketplace* merupakan *membership tenant* yang aktif dalam penggunaan *event marketplace*. Sedangkan untuk tabel 3.8 , dengan total *tenants* yang diambil dari 7 kota prioritas *MICE* dengan jumlah 12,144 memiliki *behavior* yang masih konvensional, namun memiliki potensi untuk menjadi *membership tenant* dalam sebuah *event marketplace*.

3.2.4 Top-Down Market Sizing

Untuk menghitung besaran pangsa pasar, kami melakukannya dengan menggunakan teori *Top-Down Market Sizing*. Menurut daily social (2019), *Top-Down Market Sizing* merupakan Mekanisme yang dilakukan untuk mendefinisikan pangsa pasar pengguna secara universal. Lalu diturunkan ke dalam beberapa level menggunakan atribut penyaringan tertentu, hingga mencapai estimasi pasar potensial yang mengerucut.



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

geri Jakarta

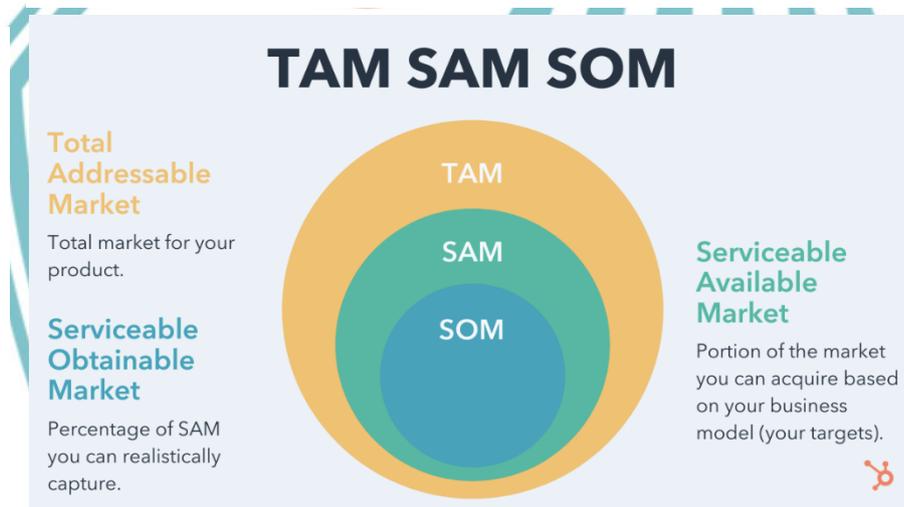


Hak Cipta :

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

Pentingnya perhitungan menggunakan teori *Top-Down Market Sizing*, melalui *Total Addressable Market* menunjukkan skala potensi pasar. Memperkirakan TAM merupakan langkah pertama bagi PT Muda Micetizen Indonesia untuk memulai bisnis ini. Selain dari memperkirakan TAM, PT Muda Micetizen juga harus mengetahui *market size* atau seberapa besar peluang pasar atau *target market* yang akan diambil dengan acuan TAM, SAM, dan SOM.

Gambar 3. 2
Pengertian TAM, SAM, dan SOM



Sumber: HubSpot (2021)

Berdasarkan gambar diatas, berikut adalah istilah TAM, SAM, SOM berdasarkan Fauzi Ismail (2019):

a. *Total Available Market (TAM)*

TAM adalah estimasi total ukuran pasar (*market size*) yang mencerminkan tingkat permintaan secara agregat atas barang atau jasa dari beberapa *business model* pada pasar atau industri di periode tertentu. Nilai nominal dari TAM sendiri bersifat dinamis seiring dengan dinamika pasar yang dipengaruhi oleh *trend* atas



© 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

permintaan dan penawaran terkait komoditas barang atau jasa pada industri tersebut secara keseluruhan.

b. *Serviceable Available Market (SAM)*

SAM adalah irisan dari satu business model yang kemudian merepresentasikan TAM-nya. SAM adalah bagian-bagian dari TAM yang diberikan oleh beberapa perusahaan kepada pasar tertentu.

c. *Serviceable Obtainable Market (SOM)*

SOM adalah besaran pangsa pasar atau *market share* dari satu atau beberapa SAM yang perusahaan berhasil kuasai, atau ditargetkan untuk dikuasai.

PT Muda Micetizen Indonesia sebagai penyedia *platform* ekosistem *event* yang belum memiliki pesaing langsung, namun sudah ada beberapa *platform* sejenis. Maka dari itu, PT Muda Micetizen Indonesia menghitung besaran pangsa pasar kami menurut teori yang sudah dijelaskan diatas yang didapat berdasarkan riset dan analisis terhadap data *user* dan data *tenants* yang diperoleh oleh para pesaing dengan klasifikasi profil pasar yang sudah dijelaskan sebelumnya.

3.2.4 TAM, SAM, SOM Platform MicoHub

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, PT Muda Micetizen Indonesia memilih untuk menghitung besaran pangsa pangsar dengan acuan TAM, SAM, dan SOM. Berikut merupakan hasil dari observasi dan perhitungan besaran pangsa pasar berdasarkan acuan TAM, SAM, dan SOM:



Hak Cipta :

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

a. *Total Available Market (TAM)*

Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh PT Muda Micetizen Indonesia, secara global kami mempunyai *Total Available Market (TAM)* berdasarkan data *Personal* aktif yang ada di beberapa *platform* yang sejenis dengan MicoHub:

Tabel 3. 8
TAM (Total Available Market) MicoHub

| No | Event Marketplace | Pengguna Aktif Tahunan |
|--------------|--|------------------------|
| 1 | eventhub.net | 371,532 |
| 2 | freeman.com | 1,173,420 |
| 3 | brella.io | 1,821,912 |
| 4 | grip.events | 1,194,900 |
| 5 | selbys.net | 73,512 |
| 6 | bestrade.co | 122,340 |
| 7 | eventbrite.com | 442,200,000 |
| 8 | ticketmaster.com | 747,600,000 |
| 9 | Indonesia event marketplace (6) | 19,469,904 |
| TOTAL | | 1,214,027,520 |

Sumber: Data Primer diolah 2022

Dari tabel diatas, MicoHub memiliki *Total Available Market (TAM)* sebanyak 1,214,027,520 miliar pengguna aktif tahunan. Perhitungan TAM tersebut, kami mengambil pesaing sejenis yang berada diluar Indonesia karena mengacu pada terminologi dari TAM, bahwa TAM merupakan estimasi total ukuran pasar (*market size*) dengan skala global.

b. *Service Available Market (SAM)*

Tabel 3. 9
SAM (Service Available Market) MicoHub

| Akumulasi Data SAM | | |
|--------------------|---|-------------------|
| User | | |
| No | Jenis | Jumlah |
| 1 | Data Active User Event Marketplaces | 19,469,904 |
| 2 | Data Potential User (company & University) | 35,345 |
| TOTAL | | 19,505,249 |
| Tenant/Partner | | |
| No | Jenis | Jumlah |
| 1 | Data Membership Event Marketplaces | 319,145 |
| 2 | Data Potential Tenant Dari 7 Kota Prioritas | 12,144 |
| TOTAL | | 331,289 |

Sumber: Data Primer diolah 2022

SAM dengan acuan atas 6 *event marketplace* di Indonesia, dengan jumlah *active Personal* (pengguna aktif) total yaitu 19,505,249 juta *active user* dari Data *event marketplace* dan *potential user*. Sedangkan untuk jumlah *active Tenants/Partner* dari data *membership event marketplace* dan *potential tenant* dari 7 kota prioritas mempunyai total yaitu 331,289 ribu *tenants/partner*. Berdasarkan teori sebelumnya, SAM ini merupakan irisan yang merepresentasikan data TAM diatas dengan lebih mengerucutkan pasar, dimana PT Muda Micetizen Indonesia mengambil akumulasi data SAM dua kategori yaitu *user* dan *tenants/partner*.

Dengan melihat data tersebut, PT Muda Micetizen Indonesia melihat adanya potensi *event marketplace* yang cukup besar di Indonesia. Tentunya, hal ini menjadi tolak ukur terhadap *platform* MicoHub untuk terus mengembangkan *market size* dalam jaringan lokal. Berikut adalah tampilan SAM dari MicoHub:



Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

Tabel 3. 10
Perhitungan SAM User

| Perhitungan SAM User | | | |
|------------------------------------|---------------|----------------|----------------|
| Serviceable Available Market (SAM) | | | |
| Skenario | Pesimis | Realistis | Optimis |
| Pelaku Pasar | 19,505,249 | 19,505,249 | 19,505,249 |
| Penetration Rate | 0.5% | 1% | 2% |
| Market Penetration | 97,526 | 195,052 | 390,105 |

Sumber: Data Primer diolah 2022

Maka berdasarkan tabel di atas, SAM yang dituju oleh *platform* MicoHub memiliki potensial sebesar 19,505,249 *active user* yang ada di Indonesia dengan mengacu kedua data yang sudah dijelaskan di atas. Selanjutnya berdasarkan nilai penetrasi (*penetration rate*), pangsa pasar yang diambil oleh MicoHub sebanyak 97,526 *active user* dengan acuan penetrasi rate sebesar 0,5% dalam skenario pesimis, sedangkan untuk skenario realistis sebanyak 195,052 *active user* dengan acuan penetrasi rate sebesar 1% dan 390,105 *active user* untuk skenario optimis dengan acuan penetrasi rate sebesar 2%.

Tabel 3. 11
Perhitungan SAM Tenant/Partner

| Tenant/Partner | | | |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Serviceable Available Market (SAM) | | | |
| Skenario | Pesimis | Realistis | Optimis |
| Pelaku Pasar | 331,289 | 331,289 | 331,289 |
| Penetration Rate | 0.5% | 1% | 2% |
| Market Penetration | 1,656 | 3,313 | 6,626 |

Sumber: Data diolah primer, 2022



© 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

Selanjutnya, untuk perhitungan SAM berdasarkan tabel *tenant/partner* dengan pelaku pasar sebesar 331,289, pangsa pasar yang diambil oleh MicoHub sebanyak 1,656 *tenant/partner* dengan acuan penetrasi rate sebesar 0,5% dalam skenario pesimis, sedangkan untuk skenario realistis sebanyak 3,313 dengan acuan penetrasi rate sebesar 1% dan 6,626 *tenant/partner* untuk skenario optimis dengan acuan penetrasi rate sebesar 2%.

Penetration rate adalah rasio atau persentase jumlah calon Personal yang dapat diambil oleh *platform* MicoHub. Dari data *penetration rate* tersebut, PT Muda Micetizen Indonesia melihat bahwa pangsa pasar yang ada di Indonesia dapat menjadi potensi yang besar untuk target pasar dari *platform* MicoHub sendiri.

c. *Serviceable Obtainable Market* (SOM)

Tabel 3. 12
Service Obtainable Market (SOM) Potential User MicoHub

| POTENTIAL USER | | | |
|-------------------------------------|------------|------------|------------|
| Serviceable Obtainable Market (SOM) | | | |
| Skenario | Pesimis | Realistis | Optimis |
| Total Data Potential User | 19,505,249 | 19,505,249 | 19,505,249 |
| Penetration Rate | 0.5% | 1.0% | 2.0% |
| Market Penetration | 97,526 | 195,052 | 390,105 |

Sumber: Data diolah primer 2022

Tabel 3. 13

Ekspektasi Data User Tahun 2023

| | |
|--|-------------|
| Target | 5% |
| Skenario Pesimis Market Penetration | 97,526 |
| Ekspektasi Data User Tahun 2023 | 4876 |



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

Sumber: Data diolah primer, 2022

Setelah PT Muda Micetizen Indonesia memiliki hasil nilai *market penetration*, kami menghitung *market share* sesuai dengan ekpsektasi data *user* di tahun 2023. Dengan acuan data *user* di tahun 2023, kami menghitung sebesar 5% dari angka *market penetration* dengan *penetrasi rate* 0,5% yaitu 97,526 *potential user*, angka SOM menunjukkan 4,867 *user*.

Tabel 3. 14

Service Obtainable Market (SOM) Potential Tenant/Partner MicoHub

| POTENTIAL TENANT/PARTNER | | | |
|-------------------------------------|---------|-----------|---------|
| Serviceable Obtainable Market (SOM) | | | |
| Skenario | Pesimis | Realistis | Optimis |
| Total Data Potential Tenant | 331,289 | 331,289 | 331,289 |
| Penetration Rate | 0.5% | 1.0% | 2.0% |
| Market Penetration | 1,656 | 3,313 | 6,626 |

Sumber: Data diolah primer, 2022

Tabel 3. 15

Ekspektasi Data Tenant Tahun 2023

| | |
|--|------------|
| Target | 10% |
| Skenario Realistis Market Penetration | 3,313 |
| Ekspektasi Data Tenant Tahun 2023 | 331 |

Sumber: Data diolah primer, 2022

Selanjutnya, setelah mengetahui angka SOM dari *potential user*, PT Muda Micetizen juga menghitung sebesar 10% untuk menghitung target *Tenant/Partner* menggunakan scenario realistis *market penetration* yaitu 3,313, dan mendapatkan angka SOM sebesar 331 *potential tenant/partner*.



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

Dalam perhitungan SOM tersebut, kami memilih dua skenario yang berbeda yaitu skenario pesimis untuk *potential user*, karena kemampuan internal perusahaan yang mampu menargetkan *potential user* pada tahun 2023 di tingkat pesimis. Sedangkan untuk perhitungan data *potential tenant/partner*, kami memilih untuk mengacu pada skenario optimis karena melihat adanya jumlah *target user* sebesar 4,876. Dengan harapan dengan *target user* tersebut, *potential target tenant/partner* dapat mengacu pada skenario yang lebih besar yaitu dengan 10% dari skenario optimis *market penetration*.

Tabel 3. 16
Proyeksi Target membership 3 2023-2025

| Produk | Porsi Pembagian Data | Target Konsumen Tahun 2023 | Target Konsumen Tahun 2024 | | Target Konsumen Tahun 2025 | |
|---------|----------------------|----------------------------|----------------------------|-------|----------------------------|------|
| SILVER | User | 4,876 | 2% | 4,974 | 2% | 5073 |
| GOLD | Tenant | 199 | 50% | 299 | 50% | 448 |
| PREMIUM | Tenant | 133 | 50% | 200 | 50% | 299 |

Sumber: PT Muda Micitizen Indonesia (2022)

Selanjutnya, kami menentukan proyeksi target membership 3 tahun mendatang dengan menargetkan kenaikan beberapa persen dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2023 mengalami kenaikan sebesar 2% pada produk silver dengan total konsumen sebesar 4974, produk gold mengalami kenaikan sebesar 50% menjadi 299, dan produk premium mengalami kenaikan sebesar 50% menjadi 200. Pada tahun 2025 mengalami kenaikan sebesar 2% dari tahun sebelumnya pada produk silver menjadi 5073, produk gold mengalami kenaikan sebesar 50% menjadi 448, dan produk premium mengalami kenaikan sebesar 50% menjadi 299.

Presentase yang didapat merupakan hasil kesepakatan internal perusahaan untuk menyesuaikan dengan strategi pemasaran.



© 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

3.2.5 Posisi PT Muda Micetizen dalam Pasar

Setelah melakukan riset pasar dan perhitungan *market share*, sebagai penyedia *platform* ekosistem *event* yang tergolong baru di pasar yang ada, target pasar yang akan diambil *potential targer user* dan *potential target tenant/partner* seperti yang sudah dijelaskan pada besaran pangsa pasar menurut teori *Top Down Market Sizing* sebelumnya. Dengan acuan teori tersebut, kami melihat bahwa pasar-pasar dari perusahaan pesaing merupakan *potential user* dan *potential tenant/partner* yang dapat menggunakan lebih dari satu *platform* sejenis, sehingga MicoHub nantinya masih dapat bersaing dan mengambil sedikit bagian dari pasar acuan platform yang sejenis tersebut.

Selanjutnya, PT Muda Micetizen Indonesia menawarkan kategori jenis *tenant* yang sesuai dengan kebutuhan target pasar yang kami tuju. Kekuatan untuk dapat bersaing di pasar *platform marketplace event* yaitu bagaimana kami dapat membantu atau menjembatani para *event planner/users* dengan para *partner* kami, mulai dari pelaku *event* yang baru memulai seperti para mahasiswa/i *MICE*, hingga para pelaku *event* yang sudah terjun lama sebelumnya sehingga para pelaku *event* dapat memenuhi seluruh kebutuhannya dengan lebih mudah dan praktis. Dapat dilihat dari tabel dibawah ini, posisi MicoHub memiliki kekuatan dengan menyediakan jenis *tenant* yang lebih banyak jenisnya dibandingkan dari *marketplace* pesaing.

Tabel 3. 17
Kategori Jenis Tenant setiap Marketplace

Kategori Jenis *Tenant* setiap *Marketplace*

| No | Marketplace | Kategori | | | | | | | | | | | |
|----|----------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| | | Sound | Rigging | Venue | Hotel | Dekorasi & Pencahayaan | Fotografi | MakeUp Artist | Booth Kontraktor | Photobooth | Percetakan | Entertainment (Performer) | Event Organizer |
| 1 | bridestory.com | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 2 | weddingku.com | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 3 | indonetwork.id | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 4 | Laket.com | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 5 | eventori.id | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6 | goersapp.com | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 7 | micohub.co.id | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |

Sumber: Data diolah primer, 2022

3.3 SEGMENTASI PASAR YANG DITUJU

PT Muda Micetizen menargetkan para pengguna platform sesuai dengan kategori pasar yang dituju. Segmentasi pasar adalah proses membagi pasar keseluruhan untuk suatu barang dan jasa ke dalam beberapa kelompok yang lebih kecil, dimana para anggota masing-masing kelompok mempunyai kesamaan terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan. Menurut Kotler dan Keller (2016) segmentasi pasar membagi pasar menjadi potongan yang terdefinisi dengan baik. Segmen pasar terdiri dari sekelompok pelanggan yang memiliki seperangkat kebutuhan dan keinginan yang sama. Tugas pemasar adalah mengidentifikasi jumlah dan sifat segmen pasar yang tepat dan memutuskan mana yang akan ditargetkan. Segmentasi pasar diperlukan untuk membagi kelompok pengguna agar produk tepat dengan sasaran. PT Muda Micetizen membuat segmentasi pasar berdasarkan dengan kategori geografis, demografis dan psikografis.

Segmentasi pasar (marketing segmentation) merupakan suatu langkah awal pemasaran (marketing) untuk membagi-bagi berbagai macam konsumen yang ada



Hak Cipta

Hak Cipta :

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

Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta 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

di pasar dan memilih salah satu bagian dari segmen tersebut yang akan dijadikan target pemasaran (Marketing Target). PT Muda Micetizen Indonesia memiliki 2 kategori pasar yaitu segmentasi pasar konsumen jasa (*personal, events*) dan segmentasi pasar penyedia jasa (*events, partners*). Kategori *events* merupakan kategori yang dapat dikategorikan kedalam dua segmentasi pasar yang berbeda namun memiliki peran yang berbeda. *Events* pada segmentasi pasar konsumen jasa berperan sebagai pihak yang membeli jasa dari *partners*, sedangkan *events* pada segmentasi pasar penyedia jasa berperan sebagai pihak yang menyediakan wadah untuk perusahaan menjual usahanya.

Pada segmentasi pasar konsumen, PT Muda Micetizen Indonesia membentuk segmen pasar dengan mengamati ciri-ciri konsumen, memeriksa apakah segmen-segmen konsumen ini menunjukkan kebutuhan atau tanggapan produk yang berbeda. Menurut Assauri (2018), Ia membagi segmentasi menjadi empat variabel segmentasi utama bagi konsumen. Variabel segmentasi yang umum digunakan adalah variabel demografis, geografis, psikografis, dan perilaku.

a. Geografis

PT Muda Micetizen Indonesia menargetkan pasar konsumen jasa pada 7 Kota Unggulan MICE (Jakarta, Bali, Bandung, Surabaya, Yogyakarta, Makassar, Medan) dan Wilayah Bodetabek

b. Demografis

Pada segmentasi pasar demografis, PT Muda Micetizen Indonesia membagi kedalam kelompok variabel, yaitu:



© 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

1. Usia: 18 - 56 Tahun
2. Jenis Kelamin: Perempuan dan Laki - Laki.
3. Pekerjaan: *Event Organizer, PCO, PEO, Mahasiswa/i, Freelancer, Perusahaan Swasta, Komunitas, dan Asosiasi.*

c. Psikografis

PT Muda Micetizen Indonesia menargetkan kepada mereka yang masih produktif, tertarik, memerlukan dan berkecimpung di dunia *event*, seperti *Event Organizer, PCO, PEO, Mahasiswa/i, Freelancer, Perusahaan Swasta, Komunitas, dan Asosiasi.*

Selain segmentasi pasar dari segi kategori konsumen jasa, PT Muda Micetizen Indonesia juga menargetkan segmentasi pasar dari segi kategori penyedia jasa. Berikut adalah segmentasi pasar dari segi kategori penyedia jasa PT Muda Micetizen Indonesia:

a. Geografis

PT Muda Micetizen Indonesia menargetkan pasar penyedia jasa pada 7 Kota Unggulan MICE (Jakarta, Bali, Bandung, Surabaya, Yogyakarta, Makassar, Medan) dan Wilayah Bodetabek

b. Demografis

Pada segmentasi pasar demografis, PT Muda Micetizen Indonesia membagi kedalam kelompok variabel, yaitu:

1. Usia: 22 - 56 Tahun
2. Jenis Kelamin: Perempuan dan Laki - Laki.



© 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

3. Pekerjaan: Vendor, Supplier, Hotel, Venue, Media Cetak, Media Digital, Media Elektronik, Media Audio, *Event Organizer*, PCO, PEO, Mahasiswa/i, *Freelancer*, Perusahaan Swasta, Komunitas, dan Asosiasi.

c. Psikografis

PT Muda Micetizen Indonesia menargetkan kepada mereka yang aktif sebagai penjual atau penyedia jasa baik individual maupun non-individual. Penyedia jasa individu dapat dikategorikan sebagai orang-orang yang memiliki kemampuan dan kapasitas dalam dunia *event*, seperti MC, Usher, LO, dan individu yang memiliki kemampuan serta dibutuhkan jasanya dalam penyelenggaraan *event*. Sedangkan penyedia jasa non individual merupakan penyedia jasa yang didalamnya terdapat sekelompok orang yang bekerja dalam dunia *event*, seperti *Event Organizer*, PCO, PEO, Perusahaan Swasta, Instansi, Organisasi, Komunitas, Asosiasi dan sekelompok orang yang tertarik dalam dunia *event*.

3.4 TREN PERKEMBANGAN PASAR

Memulai sebuah bisnis diharapkan telah melakukan analisis terhadap *trend* perkembangan pasar agar dapat mengetahui bisnis yang akan dijalankan dapat menjanjikan atau tidak. Hal ini pun dapat diketahui melalui *Customer Behavior*, dimana dengan melihat *behaviour* ini kita akan mengetahui keterbutuhan peningkatan tren pasar yang berdampak dengan bisnis yang akan kita mulai.



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

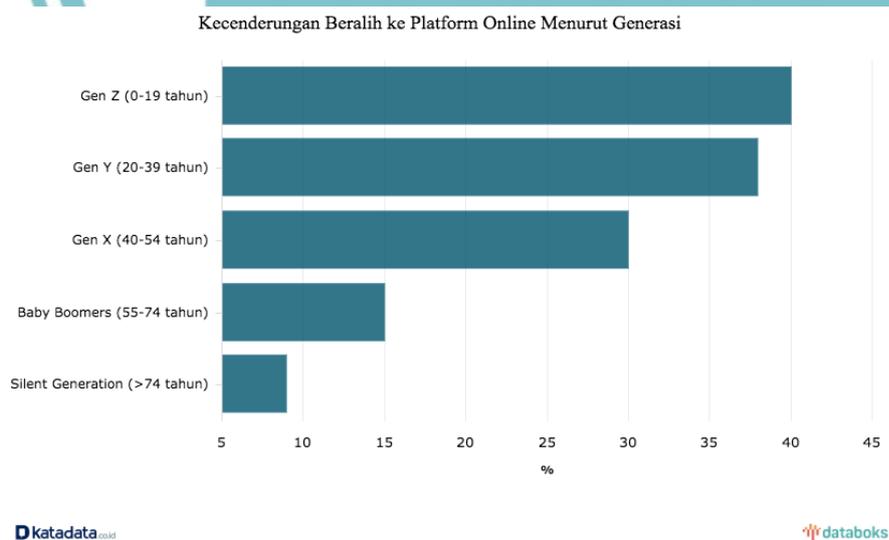
3.4.1 Consumer Behavior

Pengertian *Consumer Behavior* adalah studi dari individu, kelompok, atau organisasi dan proses yang mereka gunakan untuk memilih, mengamankan, menggunakan, menempatkan produk, pelayanan, pengalaman, atau ide untuk memuaskan kemauan dan dampak dari proses kepada konsumen dan masyarakat.

Tujuan kami melakukan *consumer behavior* adalah untuk mengetahui informasi yang relevan dalam kebutuhan target pasar terhadap produk kami, yaitu platform MicoHub. *Trend* perkembangan pasar ini dapat mengalami perkembangan apabila terjadi peningkatan, salah satunya *customer behaviour* dalam penggunaan platform online menurut generasi saat ini.

Grafik 3. 5

Kecenderungan Beralih ke Platform Online Menurut Generasi



Sumber: Databoks



© 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

Menurut grafik diatas, menunjukkan bahwa *customer behaviour* menurut generasi banyak yang beralih ke *platform online* sebesar 40% dari generasi Z. Sedangkan untuk generasi Y, terlihat sebesar 38% dan untuk generasi X sebesar 30%. Hal ini menunjukkan bahwa aktivitas yang dijalankan oleh pasar khususnya untuk generasi Z, Y, dan X akan banyak beralih ke *platform online*.

Selain itu, kami melakukan studi *customer behavior* dengan melakukan wawancara secara tatap muka dan *virtual* melalui *zoom meeting* dengan beberapa mahasiswa/i jurusan *MICE/event* dari berbagai Universitas dan Politeknik di Indonesia sejumlah 20 peserta yang dapat dilihat pada lampiran 14.

Dari hasil wawancara tersebut, beberapa hasil yang dapat disimpulkan yaitu:

- a. Terbatasnya pengalaman untuk menyelenggarakan *event* secara offline karena terbatasnya akses oleh pandemi covid-19.
- b. Sulitnya mencari dana untuk keperluan *event* saat masa pandemi, dan memiliki hambatan saat mengajukan dana kepada pihak kampus masing-masing.
- c. Keinginan untuk mengikuti *volunteer/kelas/workshop* yang bertujuan untuk memperkaya kemampuan diri.
- d. Terbatasnya kesempatan yang diberikan untuk terlibat dalam sebuah *event*.
- e. Sulitnya mengurus perizinan *event* saat pandemi.
- f. Memiliki kekhawatiran tidak bisa bersaing setelah lulus perkuliahan.



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

Melihat adanya *consumer behavior* bahwa banyaknya mahasiswa/i jurusan *MICE/event* yang memiliki keterbatasan dalam pengalaman, sulitnya mencari keperluan *event* khususnya di masa setelah pandemi, menjadi salah satu faktor yang meyakinkan bahwa banyaknya pasar yang membutuhkan sebuah wadah di industri *MICE/event*.

3.4.2 Trend Perkembangan *User* pada *Platform E-Commerce* di Indonesia

Setelah melihat trend pasar berdasarkan customer behavior diatas, berikut adalah tabel pertumbuhan dari *user* pada *e-commerce* di Indonesia sesuai dengan kategori masing-masing yaitu *fashion, electronic, event marketplace*, dan *retail*. Berikut adalah tabel pertumbuhan *user* oleh perusahaan *e-commerce* pada tahun 2019 sampai dengan tahun 2021.

Tabel 3. 18

Pertumbuhan *Active User* di *Platform E-commerce* Indonesia Tahun 2019 - 2021

| No | Nama Ecommerce | Kategori | 2019 | % | 2020 | % | 2021 | % |
|----|-----------------|------------|--------------------|--------|--------------------|--------|--------------------|--------|
| 1 | Zalora | Fashion | 15,327,700 | 6.28% | 9,571,400 | 5.87% | 12,086,700 | 10.57% |
| | Berrybenka | | 1,086,100 | 0.44% | 645,200 | 0.40% | 325,500 | 0.19% |
| 2 | JakartaNotebook | Electronic | 8,371,400 | 3.43% | 4,810,600 | 2.95% | 3,732,000 | 2.23% |
| | Bhinneka | | 21,308,800 | 8.73% | 15,501,200 | 9.51% | 19,313,400 | 11.53% |
| 3 | Bridestory | Event | 3,159,000 | 1.29% | 2,876,747 | 1.76% | 3,008,713 | 1.80% |
| 4 | JD.ID | Retail | 36,822,500 | 15.08% | 24,316,600 | 14.91% | 14,676,600 | 8.76% |
| | Lazada | | 158,043,900 | 64.74% | 105,357,100 | 64.61% | 114,313,300 | 68.26% |
| | | | 244,119,400 | | 163,078,847 | | 167,456,213 | |
| | | | 42.48% | | 28.38% | | 29.14% | |

Sumber: Diolah data primer, 2022



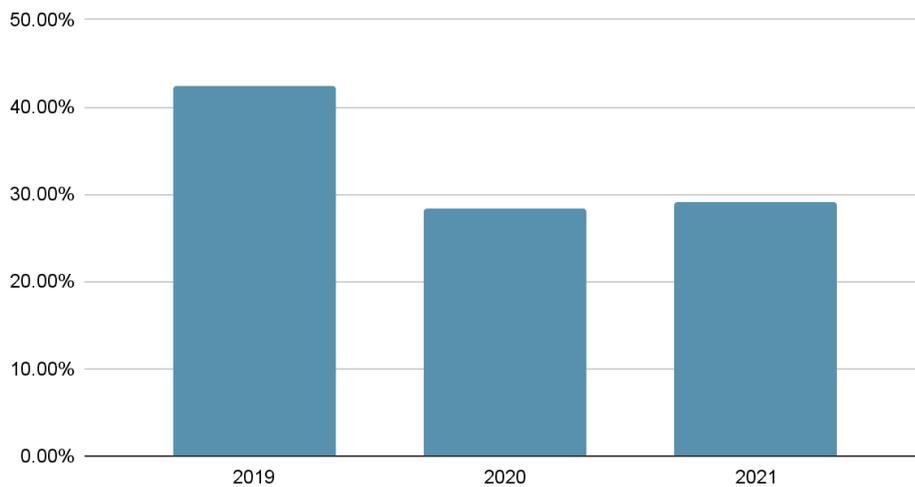
Hak Cipta :

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

Grafik 3. 6

Pertumbuhan *Active User* di *Platform Ecommerce* Indonesia

Pertumbuhan *Active User* di *Platform Ecommerce* Indonesia



Sumber: Data diolah primer, 2022

Berdasarkan grafik diatas, dapat dilihat bahwa tren pasar dapat dilihat dari jumlah pertumbuhan *active user* di *platform ecommerce* yang ada di Indonesia di tahun 2019 sangat tinggi sebesar 42,48%. Namun, dikarenakan adanya pandemi di tahun 2020, *active user* menurun menjadi 28,38% dan di tahun 2021 tidak terjadi kenaikan maupun penurunan yang signifikan, namun terlihat cukup stabil sebesar 29,14%. Hal ini menunjukkan bahwa melihat dari tren pasar yang ada, bahwa *active users* dari beberapa kategori *e-commerce* yang ada di Indonesia mulai dari *fashion*, *electronic*, *event* dan *retail* akan terus signifikan, bahkan kemungkinan untuk meningkat sangat besar.



© 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

3.5 PROYEKSI PENJUALAN

Proyeksi penjualan berdasarkan target yang ingin dicapai pada setiap tahunnya, terkait dengan servis serta produk yang kita tawarkan kepada pelanggan.

Di dalam proyeksi penjualan terdapat target jumlah per bulan dan tahun beserta bentuk rupiahnya, dimana hal ini akan berdampak kepada bagaimana strategi pemasaran dapat berhasil mencapai proyeksi target yang diinginkan. Tentunya proyeksi penjualan ini dihitung berdasarkan jenis produknya yaitu produk utama dan produk pendukung. Hasil dari penghitungan proyeksi penjualan akan dimasukkan ke dalam proyeksi arus kas di dalam laporan keuangan sebagai pendapatan

3.6 STRATEGI PEMASARAN

Strategi pemasaran sangatlah penting karena tanpa adanya pemasaran maka market yang kita tuju bisa saja tidak sesuai dengan telah direncanakan. Strategi pemasaran juga membutuhkan strategi yang harus sesuai untuk meningkatkan *value* pada suatu produk. PT Muda Micetizen menggunakan strategi pemasaran yang digunakan dalam marketing plan 7P (*product, price, place, promotion, people, physical evidence, dan process*). Produk pendukung PT Muda Micetizen merupakan cara agar produk utama yaitu Platform Mico Hub dapat menarik dan dikenal oleh masyarakat luas dan target pasar.



© 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

3.6.1 Product

- a. Tagline “*See more, Get More Your Event Needs*”

Dalam Bahasa Indonesia, arti tagline “*See more, Get More Your Event Needs*” adalah melihat lebih banyak dan dapatkan lebih banyak kebutuhan *event* anda. Tagline ini mempunyai arti bahwa dengan menggunakan *platform* ekosistem *event* “MicoHub”, siapapun yang mempunyai kebutuhan dengan industri MICE/*Event* dapat mencari dan mendapatkan kebutuhannya melalui *platform* “MicoHub”. Harapannya, *platform* ekosistem berbasis website ini nantinya dapat memudahkan siapapun yang mempunyai kebutuhan dalam membangun, mendapatkan, terlibat, ataupun mencari kolaborasi untuk menjalankan sebuah *event* yang mereka jalankan. Tagline ini juga mempunyai arti luas bahwa “MicoHub” merupakan salah satu solusi untuk memenuhi kebutuhan seluruh pihak yang berkontribusi atau berhubungan dalam menjalankan sebuah *event*.

- b. User Friendly

Platform yang baik adalah platform yang memiliki desain yang menarik dan juga *User friendly*. Platform yang berbasis website ini sangatlah penting untuk mengedepankan tampilan yang *User friendly* karena untuk membuat pengunjung merasa nyaman sehingga mereka akan menjelajahi setiap halaman sampai menemukan yang mereka cari. Jika platform mudah digunakan, maka para *Personal* akan merasa senang dan puas sehingga mereka akan menggunakan produk yang ditawarkan.



© 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

MicoHub sangat memperhatikan *User interface* dan *User experience* dengan tampilan yang sangat simple dan mudah untuk digunakan oleh seluruh kalangan. Desain *User interface* bertujuan untuk mempercantik tampilan platform sedangkan desain *User experience* dirancang untuk memberikan pengalaman yang menyenangkan saat menggunakan platform.

c. Platform Pusat Database Ekosistem MICE

Pada platform MicoHub, terdapat seluruh database dari para *seller* (*venue*, *hotel*, *vendor*) yang dapat diakses gratis selama 6 bulan pertama. pengguna MicoHub terbagi menjadi dua yaitu *pengguna jasa* dan *penyedia*. Platform MicoHub berbasis website yang dapat diakses melalui *personal computer* atau *smartphone*. Website platform ini dapat membantu para *user* untuk mencari kebutuhannya dalam penyelenggaraan kegiatan MICE. Target pengguna untuk kategori *penyedia jasa*, para pendiri menargetkan *hotel*, *venue*, *vendor* sedangkan kategori *pengguna jasa* (*event organizer*, perusahaan swasta, institusi, komunitas, asosiasi, dan berbagai organisasi lainnya yang sering kali atau setidaknya mempunyai agenda pelaksanaan *event* yang mana membutuhkan database untuk penyelenggaraan *event*).

3.6.2 Price

Strategi harga yang dilakukan oleh PT Muda Micetizen Indonesia berkolerasi dengan pendapatan atau *income* perusahaan. Sumber pendapatan PT Muda Micetizen Indonesia berasal dari *main product* dan *supporting productnya*.



© 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

Berikut adalah strategi penjualan dan sumber pendapatan PT Muda Micetizen Indonesia:

a. Membership

Pada 6 bulan pertama ditahun 2023 MicoHub dibentuk, para pengguna mendapatkan *free listing*. Sedangkan untuk pengguna *personal* pada platform MicoHub mendapatkan *free access*.

PT Muda Micetizen Indonesia menargetkan total 5208 membership di tahun 2023, 5472 di tahun 2024, dan 5820 di tahun 2025. Pada tahun 2023 MicoHub menargetkan 4876 membership untuk kategori silver, 199 membership untuk kategori gold, dan 133 membership untuk kategori premium.

PT Muda Micetizen Indonesia meningkatkan target membership di tahun 2024 menjadi 4974 membership untuk kategori silver, 299 membership untuk kategori gold, dan 200 membership untuk kategori premium. Di Tahun 2025 PT Muda Micetizen Indonesia menargetkan, 5073 membership untuk kategori silver, 448 membership untuk kategori gold, dan 299 membership untuk kategori premium.

Harga membership platform MicoHub dari tahun 2023 – 2025 adalah Rp 40.000 untuk kategori silver, Rp 265.000 untuk kategori gold, dan Rp 650.000 untuk kategori premium.

b. Event Partnership



© 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

PT Muda Micetizen Indonesia merupakan *community based* yang dibentuk sejak Februari 2022, komunitas Micetizen setidaknya telah *memproduce event* sebanyak 5. PT Muda Micetizen Indonesia akan mendapatkan *commission fee* sebesar Rp 5.000.000 dari pihak *partnership* yang berkolaborasi dengan komunitas Micetizen. *Commission fee* diterapkan untuk biaya pemeliharaan platform.

3.6.3 Place

Dalam pengembangan perusahaan, PT Muda Micetizen memiliki strategi untuk mempermudah target pasar dalam menjangkau produk perusahaan yaitu *platform event Hub* berbasis website yaitu Mico Hub. Salah satu strategi yang digunakan adalah sebagai berikut:

a. Media Sosial

Salah satu media yang digunakan oleh PT Muda Micetizen Indonesia untuk memasarkan produknya yaitu media sosial. Dengan memanfaatkan sosial media, PT Muda Micetizen Indonesia dapat menjangkau target pasar untuk dapat menggunakan platform Mico Hub. Media sosial yang digunakan diantaranya adalah Instagram, Facebook dan LinkedIn. Pemanfaatan media sosial ini merupakan salah satu strategi utama yang digunakan oleh PT Muda Micetizen karena menjadi salah satu sarana komunikasi yang paling efektif dan cepat. Selain itu, media sosial juga dapat menjangkau target pasar dari berbagai segmentasi umur, pekerjaan, hingga menjangkau target pasar ke Internasional. Berikut adalah gambaran social media MicoHub.



© 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

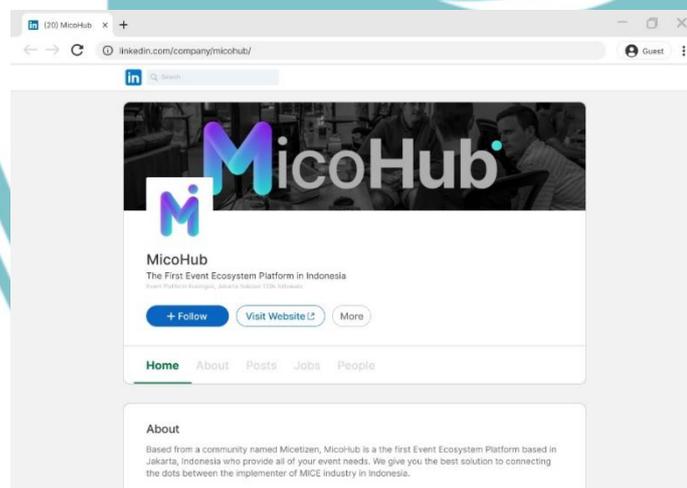
Gambar 3. 3

Facebook MicoHub



Sumber: PT Muda Micetizen Indonesia, 2022

Gambar 3. 4
Linkedin MicoHub



Sumber: PT Muda Micetizen (2022)

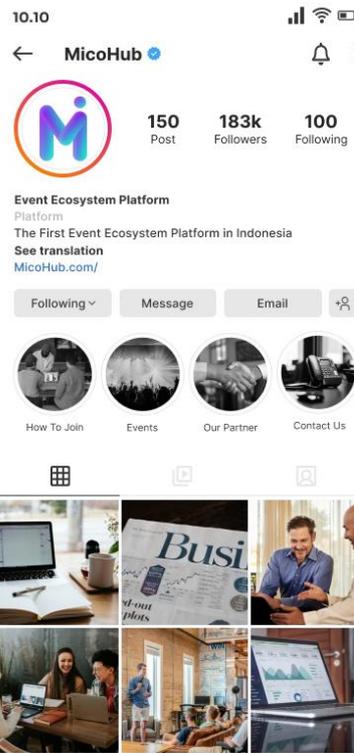


© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

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

Gambar 3. 5
Instagram MicoHub



Sumber: PT Muda Micetizen (2022)

b. Channel Stream

Selain menggunakan media sosial, PT Muda Micetizen juga memanfaatkan *Media digital ads* sebagai salah satu strategi pemasaran produknya. Pemasaran melalui *digital ads* ini dapat dilakukan di berbagai media seperti di Instagram, Facebook, maupun Google Ads. Pemasaran melalui media digital juga jauh lebih murah dibandingkan pemasangan iklan secara offline, dan bisa disesuaikan dengan *budget*. Tujuan utama dari media *digital ads* sendiri adalah untuk memperluas pangsa pasar sehingga perusahaan dapat menjangkau target market secara meluas sesuai dengan target yang dituju. Pemasaran melalui *digital ads* juga dapat membantu strategi pemasaran yang sudah dijalankan melalui media sosial.



© 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

Pemasaran melalui digital ads dapat membantu traffic website MicoHub karena fitur direct link yang disediakan oleh pihak penyedia digital ads.

Selain itu MicoHub memiliki Whatsapp API sebagai sarana komunikasi dengan pengguna dan calon pengguna. Whatsapp API adalah sebuah tools API (*Application Programming Interface*) yang memungkinkan bisnis menerima dan menjawab pesan WhatsApp tanpa batas serta berskala besar.

c. *Event Offline*

PT Muda Micetizen Indonesia akan melakukan strategi pemasaran *direct selling* atau pemasaran langsung dengan cara melakukan *Event Offline*. Pemasaran secara langsung ini dilakukan oleh PT Muda Micetizen agar target pasar atau calon konsumen dapat merasakan *experience* secara langsung dalam menggunakan platform Mico Hub. Salah satu bentuk *event offline* yang akan dilakukan yaitu *Brand Launching* dan *Business Matching*. Dengan kedua *event offline* tersebut, PT Muda Micetizen dapat langsung terkoneksi kepada *potential buyer* untuk menawarkan jasa dari platform Mico Hub. Tim pemasaran dari Mico Hub juga dapat menawarkan sesi presentasi produk perusahaan atau *pitching* terhadap *potential buyer* yang mendatangi *event offline* tersebut.

3.6.4 *Promotion*

Elemen promosi yang menjadi salah satu faktor penting dalam memperkenalkan sebuah produk. Promosi merupakan salah satu strategi marketing yang memiliki tujuan untuk mengkomunikasikan produk dari PT Muda Micetizen Indonesia dan memotivasi konsumen agar memilih atau membeli suatu produk dari



© 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

perusahaan. Tentunya dikarenakan PT Muda Micetizen Indonesia merupakan perusahaan baru, promosi adalah salah satu aspek penting dalam menyebarkan informasi dan melakukan komunikasi produk kepada target pasar agar target konsumen percaya dan yakin akan kebutuhannya untuk menggunakan *platform* Mico Hub. Berikut ini adalah strategi yang dilakukan oleh PT Muda Micetizen Indonesia:

a. *Advertisement*

1. Instagram Ads

Instagram menjadi salah satu platform media sosial terbesar di dunia pada saat ini. Saat ini instagram memiliki satu miliar pengguna aktif bulanan di mana 200 juta di antaranya kunjungi setidaknya satu profil bisnis setiap hari. Statistik penggunanya juga menunjukkan bahwa 80% dari mereka memutuskan apakah akan membeli produk atau jasa melalui bantuan platform; 50% dari mereka mengikuti setidaknya satu merek usaha. Iklan berbayar mampu meningkatkan *engagement* sehingga setidaknya dapat meningkatkan brand awareness dari suatu usaha. Pada kuartal IV-2021, tercatat mayoritas pengguna Instagram di Indonesia adalah dari kelompok usia 18-24 tahun, yakni sebanyak 34,4 juta. Rinciannya, sebanyak 20% pengguna aplikasi tersebut adalah perempuan, sedangkan 17,2% merupakan laki-laki. Kelompok usia 25-34 tahun menjadi pengguna Instagram kedua di Indonesia. Tercatat, pengguna aplikasi ini yang berjenis kelamin perempuan sebesar 16,6%, sedangkan laki-laki sebesar 15,8%.



© 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

PT Muda Micetizen Indonesia memilih Instagram Ads sebagai salah satu cara media promosi demi meningkatkan pengguna platform adalah jangkauan audiens media sosial yang sangat besar dengan biayanya yang rendah, dengan konten yang dipromosikan oleh di iklan media sosial yang sangat berpotensi.

2. Facebook Ads

Facebook memiliki setidaknya satu miliar pengguna aktif. Facebook didirikan pada tahun 2004. Di tahun 2021, Facebook Inc, perusahaan induk yang menaungi Facebook, WhatsApp, Instagram, dan sederet aplikasi lainnya, kini resmi berganti nama menjadi Meta. Total pengguna Facebook di negara Indonesia terdapat 120 juta lebih pengguna, atau setara dengan 46.8% dari total populasi Indonesia. Namun perlu diketahui bahwa Facebook membatasi penggunaan platformnya untuk orang-orang berusia 13 tahun ke atas, sehingga perlu diperhatikan juga bahwa 60% persen audiens yang memenuhi syarat di Indonesia menggunakan Facebook pada tahun 2022.

Facebook ads merupakan sebuah sistem yang dibuat oleh facebook agar para Personal dapat membuat sebuah iklan yang diinginkan sesuai dengan tujuan dan target market yang diinginkan. Jangkauan iklan Facebook di Indonesia setara dengan 63,4 persen dari basis pengguna internet lokal (tanpa memandang usia) pada Januari 2022. Pada awal tahun 2022, 44,0 persen audiens iklan Facebook di Indonesia adalah perempuan, sedangkan 56,0 persen adalah laki-laki. Layanan milik facebook ni tentunya dapat menjadi jembatan bagi PT Muda Micetizen Indonesia untuk memasarkan produk bisnis melalui jejaring facebook.



© 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

3. SEO (Search Engine Optimization)

Kepanjangan dari SEO adalah search engine optimization. Teknik ini merupakan upaya mengoptimasi website agar mendapat ranking teratas di hasil pencarian Google. SEO mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas traffic yang masuk ke website dan blog.

Saat ini, google adalah search engine favorit bagi mayoritas pengguna internet. Setidaknya, setiap hari ada sekitar 3,5 miliar pencarian lewat Google dan Google menguasai 90% pangsa pasar mesin pencari (Statista). 53% traffic website datang dari pencarian organik (SEO), pencarian organik itu karena adanya aktivitas mencari informasi dengan memasukkan keyword tertentu ke Google dan bukan sekadar traffic, jangkauan audiens juga tepat alias sesuai tujuan situs.

b. Direct Selling

Direct selling atau penjualan langsung merupakan jenis strategi pemasaran di mana penjual akan menjual secara langsung produknya kepada konsumen. Direct selling dalam pemasaran bertujuan agar perusahaan dapat mengetahui bahwa produk yang dijual sesuai dengan keinginan konsumen dan sesuai. PT Muda Micetizen Indonesia menggunakan teknik direct Selling dengan cara mengirimkan email kepada target pengguna platform MicoHub, dan melakukan presentasi produk kepada target pengguna.

c. Sales Promotion

Menurut Kotler dan Keller (2016:622) Sales Promotion (Promosi Penjualan) merupakan kunci utama dalam kampanye pemasaran, terdiri dari



© 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

kumpulan alat insentif, yang sebagian besar bersifat jangka pendek, dirancang untuk merangsang pembelian produk atau layanan tertentu dengan lebih cepat atau lebih oleh konsumen atau perdagangan. Pada tahun pertama platform MicoHub di rilis, PT Muda Micetizen Indonesia memberikan free membership kepada para pengguna. Free membership dilakukan demi meningkatkan ketertarikan jumlah pengguna yang terdaftar pada platform.

3.6.5 *Process*

Menurut Kotler (2012), process mencakup bagaimana cara perusahaan melayani permintaan tiap konsumennya. Mulai dari konsumen tersebut memesan (order) hingga akhirnya konsumen mendapatkan apa yang diinginkan. Proses adalah bagaimana cara perusahaan melayani permintaan tiap konsumennya, mulai dari konsumen tersebut memilih (choose), memesan (order), membeli (buy), hingga akhirnya mereka mendapatkan layanan jasa tersebut.

Pada tahapan proses ini dapat memperjelas alur yang harus ditetapkan oleh PT Muda Micetizen Indonesia agar pendekatan dengan konsumen terarah jalan dan tujuannya. PT Muda Micetizen Indonesia memiliki dua segmen konsumen yang berbeda sehingga proses pendeketannya pun berbeda. Berikut adalah merupakan alur proses pendekatan target konsumen pengguna jasa dan penyedia jasa PT Muda Micetizen 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Bagan 3. 1

Proses Pendekatan sampai Dealing Target Pengguna MicoHub



Sumber: PT Muda Micetizen Indonesia, 2022

3.6.6 People

People merupakan semua orang yang memainkan peranan dalam penyajian layanan yang dapat mempengaruhi persepsi pengguna jasa atau konsumen.



© 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

Sehingga, dibutuhkan orang-orang yang kompeten serta ahli dalam bidangnya demi berjalannya suatu usaha. People yang berinteraksi langsung dengan konsumen dalam memberikan jasa, merupakan modal yang penting untuk mencapai suatu keberhasilan.

Sumber daya internal PT Muda Micetizen Indonesia merupakan garda terdepan yang berinteraksi langsung dengan konsumen dalam memberikan layanan sehingga dibutuhkan sumber daya manusia internal PT Muda Micetizen Indonesia yang mumpuni di bidangnya. Sumber daya Internal PT Muda Micetizen Indonesia merupakan orang-orang yang sangat kompeten pada bidangnya serta memiliki pengalaman dalam bidang yang serupa. Para pendiri PT Muda Micetizen Indonesia merupakan lulusan D4 MICE yang turut aktif dalam kegiatan penyelenggaraan *event*. Sedangkan untuk sumber daya manusia external PT Muda Micetizen adalah komunitas Micetizen. Komunitas Micetizen merupakan mahasiswa/i aktif yang memiliki mentor-mentor yang berpengalaman di bidangnya, sehingga dapat membantu luasnya koneksi usaha dan dapat diandalkan.

PT Muda Micetizen Indonesia memiliki prinsip *agile* serta fleksibel tapi aktif untuk para pekerja didalamnya. Dengan prinsip ini, harapannya para pekerja tidak merasa terbebani dengan pekerjaan yang ada namun tetap aktif dan kreatif.

3.6.7 *Physical Evidence*

Bukti fisik adalah lingkungan fisik dimana jasa disampaikan dan dimana perusahaan dan konsumennya berinteraksi dan setiap komponen tangible memfasilitasi penampilan atau komunikasi jasa tersebut. Bukti fisik yang dimiliki



© 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

PT Muda Micetizen adalah kantor yang berlokasi di CoHive 101 Kuningan, dimana letak kantornya sangat strategis untuk membangun bisnis.

Selain kantor yang dimiliki MicoHub, bukti fisik yang dimiliki adalah penempatan logo-logo pada KV kegiatan *event* yang berlangsung serta business card yang dapat membantu branding dari perusahaan.

3.7 ANALISIS PESAING

Analisis pesaing dibutuhkan oleh PT Muda Micetizen Indonesia dengan posisi perusahaan lainnya untung mengetahui posisi pesaing. Saat sampai saat ini, di Indonesia belum ada pesaing yang memiliki produk sejenis dengan MicoHub, namun di luar negeri terdapat produk sejenis yang sama dengan produk MicoHub. Pada tabel 3.11 merupakan analisis pesaing yang menjadi *event hub platform* sama seperti yang dijalankan oleh PT Muda Micetizen:

Tabel 3.19

Analisis Pesaing *Event Platform*

| Pesaing | Keunggulan | Kelemahan |
|-----------|--|---|
| Loket.com | <p>Aplikasi pemesanan tiket secara online yang sudah berbasis aplikasi dan website platform.</p> <p>Jumlah <i>event</i> yang sudah terdaftar besar.</p> <p>personal Friendly</p> | <p>Tidak ada pengkategorian <i>event</i> berdasarkan jenis <i>event</i>nya.</p> <p>Tidak menyediakan kontak dari <i>event organizer</i></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>Terdapat payment method di dalam platform.</p> <p>Dapat mengelola penjualan tiketnya sendiri pada platform.</p> | |
| GOERS | <p>Aplikasi pemesanan tiket secara online yang sudah berbasis aplikasi dan website platform.</p> <p>Terdapat payment method di dalam platform.</p> <p>personal Friendly</p> <p>Dapat mengelola penjualan tiketnya sendiri pada platform.</p> <p>Events sudah dikategorikan</p> | <p>Tidak menyediakan kontak dari <i>event organizer</i></p> |
| Bridestory | <p>Wedding marketplace secara online yang sudah berbasis aplikasi dan website platform.</p> <p>Semua kebutuhan wedding ada pada platform</p> <p>Terdapat fitur layanan chat message kepada vendor</p> <p>Vendor dapat mengelola usaha bisnisnya sendiri</p> <p>Terdapat jadwal-jadwal <i>event</i> dan exhibition wedding</p> | <p>Tidak ada database paket paket harga</p> |
| Weddingku | <p>Terdapat jadwal-jadwal <i>event</i> dan exhibition wedding</p> <p>Semua kebutuhan wedding ada pada platform</p> <p>Vendor dapat mengelola usaha bisnisnya sendiri</p> | <p>Tidak ada database paket paket 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

| | | |
|-------------|--|--|
| Indonetwork | B2B Marketplace yang sudah berbasis website dan aplikasi Terdapat payment method di dalam platform. | Tidak personal Friendly Tidak ada data produk yang jelas pada profile vendor |
| Eventori | Event Ecosystem yang berbasis website dan aplikasi. Terdapat payment method di dalam platform. | Tidak semua kebutuhan <i>event</i> terdapat pada platform Pengkategorian partner masih belum sesuai dengan kategorinya Data vendor tidak lengkap |

Sumber: PT Muda Micetizen Indonesia, 2022

3.8 ANALISIS SWOT

Analisis SWOT adalah proses perencanaan yang membantu perusahaan dalam mengatasi tantangan dan menentukan prospek baru yang akan dituju. Menurut Rangkuti dalam Dj. Rusmawati (2017:918) menjelaskan bahwa, “Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats).

Menurut Gürel & Tat (2017) menjelaskan bahwa, SWOT membandingkan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. Kekuatan dan kelemahan ditinjau



© 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

untuk mengetahui peluang dan ancaman pada saat ini dan masa depan. Semakin jelas pengetahuan akan strength dan weakness, semakin kecil opportunities yang tidak tercapai. Peluang yang baik dapat digunakan untuk melawan ancaman, selain itu kelemahan dapat diatasi melalui kekuatan perusahaan.

Dengan demikian dapat diketahui bahwa Analisis SWOT dipergunakan untuk menilai Kekuatan (Strengths) dan Kelemahan (Weaknesses) dengan Peluang (Opportunities) dan Ancaman (Threats) di lingkungannya. Kekuatan adalah sumber daya yang dapat digunakan perusahaan secara efektif untuk mencapai tujuannya. Kelemahan adalah keterbatasan, kesalahan, atau cacat dalam organisasi yang akan mencegah dalam mencapai tujuannya. Peluang adalah situasi yang menguntungkan di lingkungan perusahaan. Ancaman adalah situasi yang tidak menguntungkan di lingkungan perusahaan yang berpotensi merusak strategi dari tujuan perusahaan tersebut.

Berikut merupakan matriks SWOT PT Muda Micetizen Indonesia yang dilakukan untuk menemukan dan menentukan aspek-aspek penting dari kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dianalisis oleh PT Muda Micetizen Indonesia.

Tabel 3. 20

Analisis PT Muda Micetizen

| | | |
|--|---|--|
| | Strength: •Pelopor <i>platform</i> ekosistem <i>event</i> yang <i>All In One</i> | Weakness: •Keterbatasan informasi dan akses |
|--|---|--|



© 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

| | | |
|--|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> •Menghubungkan seluruh <i>stakeholder event</i> dalam satu tempat •Terkoneksi dalam <i>website</i> yang dapat diakses dengan mudah •Menge depankan ide kreatif para pelaku <i>event/MICE</i> | <ul style="list-style-type: none"> •Modal awal yang tidak terlalu besar |
| <p>Opportunity:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Terbentuknya ekosistem <i>event</i> •Terjalannya <i>sustainable networking</i> dan <i>event</i> •Meningkatnya kualitas SDM khusus MICE/<i>event</i> | <p>Strategi S-O:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Step dilakukan dengan melakukan pergerakan melalui komunitas MICEtizen •Melakukan program <i>prototype</i> (pengembangan produk) •Berkolaborasi dengan <i>event producer / supporting partners</i> yang sudah besar | <p>Strategi W-O:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Perlu Berkolaborasi degan SDM web developer •Melakukan <i>pitching</i> kepada investor dan kepada supporting partners •Menjalin relasi untuk menambah database calon mitra |
| <p>Threat:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Memerlukan waktu cukup lama untuk membuat <i>awareness</i> •Keamanan dan kesesuaian <i>Personal experience</i> pada <i>platform</i> | <p>Strategi S-T:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Berkolaborasi degan SDM web developer •Meningkatkan <i>awareness</i> melalui affliator insentif pada komunitas | <p>Strategi W-T:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Bekerjasama dengan pihak <i>event producer/organizer</i> dan supporting partners |



© 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

| | | |
|--------------------------------------|--|---|
| •Trust issue oleh calon mitra/member | •Menjalin relasi untuk menambah database calon mitra | •Menjalin relasi untuk menambah database calon mitra •Melakukan pergerakan awal dengan komunitas |
|--------------------------------------|--|---|

Sumber: PT Muda Micetizen Indonesia, 2022

3.9 JEJARING USAHA

PT Muda Micetizen Indonesia merupakan perusahaan ekosistem *event* yang berbasis platform website dan merupakan suatu bentuk “HUB”. Tentunya PT Muda Micetizen Indonesia perlu menjalin relasi dengan berbagai pihak seperti *stakeholders* dan *supporting partners* untuk membantu dalam proses perkembangan bisnis dan berjalannya perusahaan. *Supporting Partners* sendiri terdiri dari *event organizer/producer, venue, vendors & suppliers*, dan *hotel partners*.

Dalam menjalankan bisnis pada bidang teknologi *platform* ekosistem *event*, PT Muda Micetizen Indonesia perlu membangun kerja sama dengan pihak-pihak dari industri terkait, terutama yaitu dari industri *event*. Adapun beberapa industri terkait yang menjadi target kerja sama PT Muda Micetizen Indonesia, diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Instansi Pendidikan



© 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

Sebagai salah satu perusahaan *platform* ekosistem *event* yang merangkul mahasiswa/i jurusan MICE/*event*, PT Muda Micetizen perlu membangun relasi dengan baik dengan instansi pendidikat yang terkait dengan industri MICE & Pariwisata. Berikut merupakan beberapa universitas/politeknik jurusan MICE & pariwisata yang berada di wilayah Jabodetabek dan wilayah Indonesia yang merupakan rekan kerja sebagai pihak pendukung perusahaan.

Tabel 3. 21

Jejaring Usaha Instansi Pendidikan PT Muda Micetizen Indonesia

| No. | Nama Instansi | Alamat | Kontak |
|-----|----------------------------|--|-----------------------|
| 1. | Politeknik Negeri Jakarta | Jl. Prof. DR. G.A. Siwabessy, Kukusan, Kecamatan Beji, Kota Depok, Jawa Barat 16424 | 0878 8078 1998 |
| 2. | Universitas Bina Nusantara | Jl. K. H. Syahdan No. 9, Kemanggisan, Palmerah, Jakarta 11480 Indonesia | infobinus@binus.edu |
| 3. | Universitas Mercu Buana | Jl. Raya, RT.4/RW.1, Meruya Sel., Kec. Kembangan, Jakarta, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11650 | feb@mercubuana.ac.id |
| 4. | Universitas Indonesia | Program Pendidikan | humas@vokasi.ui.ac.id |



© 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

| | | | |
|----|---|---|--|
| | | Vokasi Universitas Indonesia, Gedung Administrasi dan Laboratorium, Kampus UI Depok 16424, Indonesia. | |
| 5. | Universitas Prasetya Mulya | BSD CAMPUS Kavling Edutown I.1 Jl. BSD Raya Utama BSD City, Tangerang 15339 | info@prasetyamulya.ac.id |
| 6. | Universitas Pancasila | Jl. Raya Lenteng Agung No.56-80, RT.1/RW.3, Srengseng Sawah, Jakarta, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12640 | fakultaspariwisata@univpancasila.ac.id |
| 7. | Sekolah Tinggi Parawisata Trisakti | Jl. IKPN Bintaro No.1, RT.4/RW.10, Bintaro, Kec. Pesanggrahan, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12330 | pmb@stptrisakti.ac.id |
| 8. | Sekolah Tinggi Pariwisata Sahid | Jl. Gandaria III No. 3 Taman Puring Kebayoran Baru, Jakarta Selatan | info@stpsahid.ac.id |



© 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

| | | | |
|-----|---|--|----------------------------|
| 9. | Politeknik Pariwisata Bali - Bali Tourism Polytechnic | Jl. Dharmawangsa, Kampial, Nusa Dua - 80363 Bali - Indonesia | info@ppb.ac.id |
| 10. | STP Bandung | Jl. Dr. Setiabudi No.186, Hegarmanah, Kec. Cidadap, Kota Bandung, Jawa Barat 40141 | contact@stp-bandung.ac.id. |

Sumber: Data diolah primer, 2022

b. *Event Organizer / Event Producer*

Tabel 3. 22

Jejaring Usaha *Event Organizer / Event Producer* PT Muda Micetizen Indonesia

| No. | Nama Perusahaan | Alamat | Kontak |
|-----|---|--|----------------|
| 1. | PT Biztrips Teknologi Multimedia Solusi | Jalan Tanah Abang 1 No. 11F Jakarta Pusat | 0878 8078 1998 |
| 2. | Emvrio Production | Kompleks Gudang Peluru, Blk. A No.31, RT.1/RW.3, Kb. Baru, Kec. Tebet, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota | 0856 9391 2236 |



© 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

| | | | |
|----|--------------------------------|---|-----------------------|
| | | Jakarta 12830 | |
| 3. | Garuda Organizer | Gedung Sarinah, Jl. M.H. Thamrin No.11, RT.8/RW.4, Gondangdia, Kec. Menteng, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10350 | <u>(021) 21231095</u> |
| 4. | PT Debindo Multi Adhiswasti | Jl. KH. Abdullah Syafei No.9 Jakarta - 12840 - Indonesia | info@debindo.com |
| 5. | PT Dyakarra Multi Convex | Graha Mulus Mandiri, Jl. Dewi Sartika 133, Cawang - Jakarta 13630 | info@dyakarra.com |
| 6. | PT Dyandra Promosindo | Gedung Dyandra Promosindo Jalan Gelora VII No.15, RT.4/RW.2, Gelora, Palmerah Selatan, Jakarta Pusat 10270 | info@dyandra.com |



© 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. | ROYALINDO | PT Royalindo Expoduta C&C Building Jalan Tanah Abang I No. 10D Jakarta Pusat 10160 Indonesia | marketing1@royalindo.com |
| 8. | PT Pactoconvex Niagatama | 2nd floor Arcade S2,Grand Sahid Hotel. Jl. Jend. Sudirman No.86 Jakarta 10220 | ika.nazaruddin@pactoconvex.com |
| 9. | TRUEVINDO <i>Event</i> Production Agency | DBS Bank Tower 28/F, Ciputra World One Jl. Prof. Dr. Satrio Kav. 3-5 RT.18/RW.4 Karet Kuningan Jakarta DKI Jakarta 12940 ID, Jl. Prof. DR. Satrio, RT.18/RW.4, Kuningan, Karet Kuningan, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota | info@truevindo.co.id |



© 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

| | | | |
|-----|----------------------------|---|-------------|
| | | Jakarta 12940 | |
| 10. | Maximum Ultimate Organizer | Jl. Kembar VIII No.44, Cigereleng, Kec. Regol, Kota Bandung, Jawa Barat 40253 | 02288885005 |

Sumber: Data diolah primer, 2022

c. Venue

Tabel 3. 23

Jejaring Usaha Venue PT Muda Micetizen Indonesia

| No. | Nama Perusahaan | Alamat | Kontak |
|-----|-----------------|---|-----------------------|
| 1 | Bengkelspace | Fairgrounds SCBD Lot 14, Jl. Jend. sudirman kav 52-53, RT.5/RW.3, Senayan, Kec. Kby. Baru, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12190 | <u>0812 2335 5875</u> |
| 2. | Cohive | Kawasan, Jl. Mega Kuningan Barat No.1, RT.5/RW.2, Kuningan, Kuningan Tim., Kecamatan Setiabudi, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12950 | <u>(021) 50820840</u> |



© 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. | M Bloc | Jl. Panglima Polim No.37, RW.1, Melawai, Kec. Kby. Baru, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12160 | 0811 877 453 |
| 4. | Grebe, Lippo Mall Puri | Lippo Mall Puri 1, L1 (First Floor Puri Indah CBD, Jl. Puri Indah Jaya, RT.3/RW.2, Kembangan Sel., Kec. Kembangan, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11610 | 0877 4303 1875 |
| 5. | Bali Nusa Dua Convention Center | Kawasan Pariwisata Nusa Dua Lot NW/1, Benoa, Kec. Kuta Sel., Kabupaten Badung, Bali 80363 | events@baliconventioncenter.com |
| 6. | Jakarta Convention Center | Jl. Gatot Subroto No.1, RT.1/RW.3, Gelora, Kecamatan Tanah Abang, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10270 | contact@jcc.co.id |
| 7. | Indonesia Convention Exhibition (ICE) | Jl. BSD Grand Boulevard Raya No.1, Pagedangan, Kec. Pagedangan, Tangerang, Banten 15339 | info@ice-indonesia.com |

Sumber: Data diolah primer, 2022

d. Vendors & Supplier



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 3. 24

Jejaring Usaha Vendors & Suppliers PT Muda Micetizen Indonesia

| No | Nama Perusahaan | Alamat | Kontak |
|----|---------------------------------|--|------------------------|
| 1. | CK Helmer | Sarinah Building, Jl. M.H. Thamrin No.11, RT.8/RW.4, Gondangdia, Kec. Menteng, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10350 | <u>(021) 3902791</u> |
| 2. | Secosa | - | 0812 8108 277 |
| 3. | Akusara Production | Jl. Deposito No.12a, RT.16/RW.4, Pejaten Bar., Kec. Ps. Minggu, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12510 | first@akusarapro.com |
| 4. | PT TRI REKA DINAMIS (3 DIMENSI) | JL .ABDUL WAHAB NO 3D KEDAUNG, SAWANGA N, DEPOK | JKT_3DIMENSI@YAHOO.COM |

Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

| | | | |
|----|-----------------------------------|--|-----------------------------|
| 5. | PT. THUNDER PRODUCTIONS INDONESIA | ASEM NO.54, KELAPA DUA WETAN, CIRACAS, JAKARTA TIMUR | THUNDER.INDONESIA@GMAIL.COM |
|----|-----------------------------------|--|-----------------------------|

Sumber: Data diolah primer, 2022

e. Hotel

Tabel 3. 25

Jejaring Usaha Hotel PT Muda Micetizen Indonesia

| No | Nama Perusahaan | Alamat | Kontak |
|----|------------------|--|----------------|
| | The Sultan Hotel | Jl. Gatot Subroto, RT.1/RW.3, Gelora, Kecamatan Tanah Abang, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10270 | (021) 5703600 |
| 2. | Le Meridien | Jl. Jenderal Sudirman No.Kav 18 - 20, Karet Tengsin, Kecamatan Tanah Abang, Jakarta, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10220 | (021) 2513131 |
| 3. | Plataran | Jl. Jend. Sudirman No.Kav. 54-55, Gelora, Kecamatan Tanah Abang, Jakarta, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12190 | (021) 22531199 |

Sumber: Data diolah primer, 2022

f. Asosiasi

Tabel 3. 26

Jejaring Usaha Asosiasi PT Muda Micetizen Indonesia

| No | Nama Asosiasi | Alamat | Kontak |
|----|---------------|--------|--------|
|----|---------------|--------|--------|



© 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

| | | | |
|----|---|---|--------------------------------|
| | ASOSIASI KONGRES DAN KONVENSI INDONESIA (INCCA) | C&C Building Jalan Tanah Abang I No. 10D Jakarta Pusat 10160 Indonesia | infoincca@gmail.com |
| 2. | Asosiasi Pariwisata Nasional (ASPARNAS) | Jl. Daksa 3 no.14. Kebayoran Baru. Jakarta Selatan 12110 | asparnasid@gmail.com |
| 3. | Asosiasi Kongres dan Konvensi Indonesia ASSOCIATION OF INDONESIAN CONGRESS AND CONVENTION (AKKINDO) | Jl. Tanah Abang I No. 10D Jakarta, 101060 | info@akkindo.org |
| 4. | Jakarta Convention & Exhibition Bureau | Gedung Pusat Niaga 4th Fl - JI Expo Kemayoran, Jl. Benyamin Sueb, Kemayoran, Jakarta 14410, Indonesia | info@inaceb.com |
| 5. | Ivendo | Jalan M. Kahfi II No. 67 Jagakarsa, Jakarta 12630 | sekretariat@ivendo.or.id |
| 6. | Badan Promosi Pariwisata Daerah Bali | Jalan Raya Puputan No. 41- Niti Mandala Renon - Denpasar | balitourismpromotion@gmail.com |

Sumber: Data diolah primer, 2022



Hak Cipta :

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

BAB IV

ANALISIS SUMBER DAYA MANUSIA

4.1 ANALISIS KOMPETENSI SUMBER DAYA MANUSIA

Dalam suatu organisasi atau perusahaan, peran sumber daya manusia yang sangat kompeten sangatlah penting. Dapat kita ketahui bahwa tanpa adanya sumber daya manusia, sebuah perusahaan tidak mungkin akan berjalan. Menurut Kaehler & Grundei (2019) manajemen sumber daya manusia adalah proses berkelanjutan yang dirancang untuk menyediakan organisasi dan kelompok atau organisasi dengan personel yang sesuai sehingga mereka dapat ditempatkan pada porsi dan tempat yang sesuai ketika organisasi membutuhkannya. Di dalam pengembangan perusahaan, sumber daya manusia adalah faktor terpenting yang mendukung berlangsungnya suatu perusahaan itu berjalan. Sumber daya manusia dalam perusahaan, baik pemilik maupun karyawan perlu memiliki pengetahuan yang memadai terkait unit bisnis yang digeluti. Sumber daya manusia adalah pilar penyangga utama sekaligus penggerak roda organisasi dalam usaha untuk mewujudkan visi dan misi tujuannya. Suatu usaha yang baik tidak dapat berjalan dengan baik apabila tidak ditunjang oleh kualitas sumber daya manusia yang memadai, khususnya kualitas pribadi sumber daya manusia yang terdiri dari potensi pendidikan, pengalaman, dan pelatihan. Maka dari itu, kebutuhan kompetensi SDM oleh PT Muda Micetizen Indonesia 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

Tabel 4. 1

Tingkat Pendidikan dan Jabatan SDM PT Muda Micetizen Indonesia

| Jabatan | Jumlah | Pendidikan |
|------------------------------------|--------|------------|
| Direktur Utama | 1 | D4 MCIE |
| Direktur Keuangan dan Pemasaran | 1 | D4 MICE |
| Direktur Operasional dan Teknologi | 1 | D4 MICE |

Sumber: PT Muda Micetizen Indonesia, 2022

Direksi kepemimpinan dan pendiri PT Muda Micetizen Indonesia memiliki latar belakang pendidikan D4 atau sarja terapan MICE. PT Muda Micetizen Indonesia memiliki kriteria kebutuhan SDM yang dibutuhkan sebagai berikut:

- a. Direktur Utama
 1. Memiliki pengalaman dalam dunia *event*.
 2. Memiliki intelijen dalam bisnis, dan pengembangan bisnis.
 3. Etos kerja yang kuat dan rekam jejak yang terbukti bekerja dalam tim.
 4. Keterampilan manajemen seperti kepemimpinan dan organisasi.
 5. Pemikiran yang strategis.
 6. Kemampuan pemecahan masalah.
 7. Kemampuan komunikasi yang baik.
- b. Direktur Keuangan dan Pemasaran
 1. Memiliki pengalaman minimal 1 tahun dalam social media dan marketing.
 2. Mempunyai kemampuan analisa yang baik, teliti, kritis, tekun, ulet, loyal dan disiplin.



© 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

3. Dapat bekerja dan target oriented dan memiliki knowledge market.
4. Keterampilan manajemen seperti kepemimpinan dan organisasi.
5. Pemikiran yang strategis.
6. Kemampuan pemecahan masalah.
7. Kemampuan komunikasi yang baik.
- c. Direktur Operasional dan Teknologi
 1. Memiliki pengalaman minimal 1 tahun dalam IT atau UI/UX *developer*.
 2. Memiliki pengalaman dalam dunia *event*.
 3. Memiliki pengetahuan tentang tren teknologi untuk membangun strategi & keahlian teknologi canggih seperti arsitektur sistem web, desain pengembangan, analisis teknologi, penelitian, cloud dan AI, etc.
 4. Keterampilan manajemen seperti kepemimpinan dan organisasi.
 5. Pemikiran yang strategis.
 6. Kemampuan pemecahan masalah.
 7. Kemampuan komunikasi yang baik.

4.2 ANALISIS KEBUTUHAN DAN PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA

Dalam pengembangan teknologi, dibutuhkan pengembangan sumber daya manusia yang memumpuni agar produk dapat terlaksana dengan baik, maka dari itu PT Muda Micetizen Indonesia membutuhkan lebih banyak bantuan tangan agar produk dapat berkembang sesuai dengan harapan. MicoHub merupakan platform berbasis teknologi yang dimana, platfor merupakan bagian dari teknologi yang terus



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

berkembang. Karena teknologi yang terus berkembang, manusia akan untuk selalu berpikir kritis dan inovatif. Dalam pengembangan SDM setelah 4 tahun dari PT Muda Micetizen Indonesia berdiri, demi keberlangsungan usaha, terdapat analisa mengenai kebutuhan SDM pada 4 tahun mendatang dilakukan sebagai bentuk pengembangan PT Muda Micetizen Indonesia. PT Muda Micetizen Indonesia membutuhkan tenaga kerja yang diperlukan adalah tenaga kerja yang berkompetensi di bidangnya serta memiliki pengalaman kerja yang baik dan kemampuan berfikir yang kreatif dan inovatif. Di Awal tahun PT Muda Micetizen Indonesia berdiri, memiliki sumber daya manusia yang terbatas sehingga seiring berkembangnya usaha, agar usaha terus berkembang dan maju maka dibutuhkan sumber daya yang berkualitas. PT Micetizen Muda Indonesia membagi kebutuhan akan sumber daya manusia dalam 2 jenis kategori, yaitu:

a. Karyawan Tetap

PT Micetizen Muda Indonesia akan melakukan perekrutan karyawan tetap jika perusahaan membutuhkan posisi SDM baru yang memiliki kriteria dengan *job desc* yang dibutuhkan. Namun, karena PT Micetizen Muda Indonesia merupakan perusahaan baru yang belum membutuhkan SDM dengan jumlah yang banyak, sehingga proses perekrutan untuk karyawan tetap akan dilakukan ketika dalam posisi yang *urgent*.

b. Karyawan Magang

Karyawan Magang merupakan karyawan yang direkrut oleh perusahaan dalam program khusus yaitu program magang terhadap suatu individu, yang biasanya dilakukan hanya dengan rentang waktu yang sudah ditentukan. Dalam

Hak Cipta :

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



Hak Cipta :

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

penyeleksian karyawan magang, tidak ada perbedaan dengan karyawan tetap. Namun, tugas dan kewajiban dari karyawan magang sendiri tidak seberat dengan karyawan tetap dan juga *benefit* yang diberikan tidak seluruhnya diberikan kepada karyawan magang.

Tabel 4. 2

Tingkat Pendidikan dan Jabatan SDM PT Muda Micetizen Indonesia

| Jabatan | Tingkat Pendidikan | Pengalaman (Tahun) | Keterampilan Khusus |
|----------------|--------------------|--------------------|--------------------------------------|
| Staff IT | Sarjana | 1 - 2 | Pengalaman dalam bahasa pemrograman. |
| Staff Keuangan | Sarjana | 1- 2 | Manajemen Keuangan |

Sumber: PT Muda Micetizen Indonesia, 2022

Dalam pengembangan perusahaan, PT Muda Micetizen Indonesia tidak hanya membutuhkan karyawan dengan merekrut karyawan baru saja. PT Muda Micetizen Indonesia juga melakukan pengembangan sumber daya manusia untuk mengembangkan kemampuan atau *skill* yang sudah dimiliki oleh setiap karyawannya. Dalam hal ini, PT Muda Micetizen Indonesia melakukan pengembangan sumber daya manusia dengan beberapa cara, seperti:

a. *Coaching Clinic*

Karyawan dari PT Muda Micetizen Indonesia berkesempatan untuk mendapatkan program khusus yaitu coaching clinic. Program ini merupakan suatu program dimana karyawan dari PT Muda Micetizen mempunyai kesempatan untuk diberikan mentoring secara langsung oleh satu salah satu coach, untuk berlatih



© 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

secara langsung mengenai topik atau pembahasan yang ingin dikuasai. Topik yang akan diberikan yaitu seperti UI/UX, Personal Branding dan Website Develop. Kegiatan ini dilaksanakan agar mempermudah karyawan membantu pengembangan produk perusahaan.

b. *Team Building*

Selain pengembangan diri, PT Muda Micetizen Indonesia mengharapkan karyawannya mempunyai koneksi antar satu dan lainnya dalam sebuah tim. Dalam program yang diberikan ini, diharapkan seluruh karyawan akan mendapatkan ilmu-ilmu baru yang berkaitan dengan team building sehingga karyawan tidak hanya dibekali ilmu untuk dirinya sendiri, tetapi juga untuk bekerja sama dengan tim untuk mengembangkan perusahaan. Salah satu program yang diusulkan untuk team building adalah aktifitas outing perusahaan.

c. *Workshops*

Selain dengan adanya coaching clinic, program yang diberikan perusahaan yaitu workshops. Program ini membahas satu topik secara luas, sehingga karyawan akan mendapatkan insight, pandangan, maupun pola pikir yang baru. Dari segi keuangan, kegiatan ini dilakukan agar karyawan mendapatkan pengetahuan tentang pengelolaan keuangan perusahaan sehingga dapat merencanakan dan mengendalikan keuangan perusahaan. PT Muda Micetizen Indonesia tidak hanya membekalkan karyawannya untuk memfokuskan pada segi keuangan, seiringnya waktu teknologi yang dimiliki oleh MicoHub juga harus berkembang, maka kegiatan ini dilaksanakan dengan harapan karyawan dapat mendapatkan pelajaran



© 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

untuk mengembangkan fitur-fitur pada teknologi yang dimiliki untuk pengembangan platform pada MicoHub.

4.3 RENCANA PEMBUATAN KEBUTUHAN SUMBER DAYA MANUSIA

Dengan berkembangnya bisnis usaha yang dijalankan, maka dibutuhkannya perencanaan untuk memenuhi kebutuhan sumber daya manusia yang berkompeten dan berkualitas. Dengan merekrut sumber daya manusia, bertujuan agar ekspansi bisnis dapat meluas dan usaha akan lebih berkualitas lagi.

Tabel 4. 3

Rencana Pembuatan Kebutuhan SDM PT Muda Micetizen Indonesia

| Jabatan | Jumlah Kebutuhan | Tenaga yang Tersedia | Tenaga yang Harus Direkrut |
|------------------------------------|------------------|----------------------|----------------------------|
| Direktur Utama | 1 | 1 | 0 |
| Direktur Keuangan dan Pemasaran | 1 | 1 | 0 |
| Direktur Operasional dan Teknologi | 1 | 1 | 0 |
| Staff IT | 1 | 0 | 1 |
| Staff Keuangan dan Pemasaran | 1 | 0 | 1 |

Sumber: PT Muda Micetizen Indonesia, 2022

Pada tabel diatas PT Muda Micetizen Indonesia membutuhkan satu staff IT dan satu staff keuangan dan pemasaran. Namun dalam proses pengembangan usaha, PT Muda Micetizen Indonesia bekerja sama dengan website engineer dan developer di



© 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

luar perusahaan dalam pengembangan website, sehingga staff IT internal perusahaan memfokuskan dalam pengembangan secara UI/UXnya. Dengan bantuan anggota yang lebih banyak dapat dipastikan bahwa dengan penambahan sumber daya manusia yang lebih banyak, usaha akan lebih berkembang lebih pesat karena ada bantuan tangan extra yang membantu. PT Muda Micetizen Indonesia membutuhkan sumber daya manusia yang berkualitas serta memiliki kemampuan di bidangnya.



Sumber: PT Muda Micetizen Indonesia, 2022



© 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. Mengidentifikasi jabatan yang dibutuhkan dan berapa jumlah tenaga yang diperlukan

Proses rekrutmen dimulai saat adanya bidang pekerjaan baru yang dibutuhkan dalam suatu usaha. Dengan melihat dinamika dari beberapa hal tersebut dan mencocokkannya dengan perencanaan sumber daya manusia yang sudah tersusun, maka akan diketahui jabatan apa saja yang sedang dibutuhkan dan berapa jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan untuk mengisi jabatan tersebut.

2. Mencari informasi jabatan melalui analisis jabatan

Untuk memperoleh uraian jabatan (*job description*) dan spesifikasi jabatan (*job specification*) sebagai landasan dalam membuat persyaratan jabatan yang harus dibuat secara hati-hati dan sejelas mungkin agar dalam penerapannya tidak ditemui berbagai kerancuan yang mengganggu proses selanjutnya.

3. Memilih metode-metode rekrutmen yang paling tepat untuk jabatan.

Metode rekrutmen yang dapat dipilih oleh perusahaan dalam melakukan rekrutmen seperti iklan, employee referrals, walk ins dan write ins, Depnakertrans, perusahaan pencari kerja, lembaga pendidikan, social media, job portal, dan lain sebagainya. Perusahaan juga dapat memilih lebih dari satu metode, tergantung situasi dan kondisi yang terjadi saat itu. Metode perekrutan akan berpengaruh besar terhadap banyaknya lamaran yang masuk ke dalam. Metode perekrutan calon sumber daya manusia terdiri dari:

- a. Metode Tertutup: perekrutan itu hanya diinformasikan kepada para karyawan atau orang-orang tertentu saja.



© 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

b. Metode Terbuka: diinformasikan secara luas di area publik seperti di social media, spanduk, iklan secara cetak maupun elektronik, agar tersebar luas ke masyarakat.

4. Memanggil kandidat yang memenuhi persyaratan jabatan

Mengumpulkan berkas lamaran pelamar, dan meminta untuk mengisi (jika ada) formulir lamaran pekerjaan yang telah disediakan untuk selanjutnya diproses dalam tahap seleksi.

5. Menyaring/menyeleksi kandidat

Menyaring./menyeleksi kandidat dibutuhkan karena jika pelamar lebih banyak daripada jumlah jabatan yang diisi. Terdapat beberapa teknik atau metode seleksi yang dapat digunakan oleh perusahaan. Hal terpenting untuk diperhatikan adalah bahwa masing-masing teknik seleksi mengukur karakteristik tertentu, sehingga akan memberi informasi yang berbeda-beda mengenai kandidat. Beberapa teknik seleksi yang sering digunakan adalah formulir lamaran, data biografi, referensi dan rekomendasi, wawancara, tes kemampuan dan kepribadian, test simulasi pekerjaan, dan sebagainya.

6. Membuat penawaran kerja

Setelah proses seleksi yang dianggap cukup dan *recruiter* sudah dapat menentukan kandidat terbaik untuk jabatannya, maka tahap selanjutnya perlu disiapkan penawaran kerja. Hal terpenting dalam tahap ini adalah *recruiter* harus menyiapkan kandidat cadangan untuk mengantisipasi jika kandidat pertama menolak tawaran kerja.

7. Mulai bekerja

Setelah kandidat menerima penawaran kerja, sehingga pada saat yang bersangkutan sudah menjadi pegawai maka masih perlu dibantu agar ia dapat bekerja secara optimal dan bertahan untuk waktu yang lama. Pegawai yang bersangkutan harus dimonitor dan dinilai kinerjanya secara teratur serta diberikan pelatihan dan pengembangan agar perusahaan dapat lebih berkembang.



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

BAB V

PEMANFAATAN TEKNOLOGI

5.1 ANALISIS DAN PERENCANAAN PEMANFAATAN TEKNOLOGI

Di era yang semakin maju dan memiliki perkembangan teknologi yang sangat pesat, para masyarakat, mulai bergantung dan harus bisa mengikuti perkembangan teknologi. Banyak sekali aplikasi-aplikasi yang bermunculan dengan tujuan untuk memudahkan masyarakat dalam beraktivitas. Perkembangan teknologi informasi saat ini merupakan suatu kebutuhan yang harus dimiliki suatu badan usaha untuk meningkatkan kualitas layanan. Pemanfaatan teknologi informasi harus diimbangi dengan implementasi sistem informasi. Teknologi informasi dan sistem informasi merupakan dua bidang yang saling berdampingan dalam penyampaian informasi bagi suatu usaha.

Pada tahun 2021, Direktur Komunikasi Pemasaran Kemenparekraf, Diah Paham, dalam keterangan pers bersama platform Qlue memberi arahan untuk mendorong pelaku usaha industri pariwisata menggunakan teknologi guna mendorong pemulihan sektor tersebut akibat pandemi. Kemenparekraf mendorong pelaku usaha menyesuaikan diri dengan perubahan ini, salah satunya dengan memanfaatkan teknologi. Penggunaan teknologi diyakini bisa meningkatkan preferensi masyarakat sekaligus menciptakan daya tarik sendiri. Dengan perkembangan teknologi yang semakin maju, berdampak pula pada kemajuan



© 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

pengaplikasian dalam ekosistem MICE. Teknologi dan informasi tersebut menjadi solusi untuk ekosistem MICE di Indonesia.

Di Indonesia banyak sekali teknologi yang bermunculan yang berbentuk platform baik aplikasi yang dapat di download di smartphome, maupun platform yang berbasis website. Teknologi khususnya teknologi komputer sangat berpotensi untuk memperbaiki performa individu dan organisasi. Namun, di Indonesia belum ada platform yang merangkul seluruh praktisi serta organisasi yang bergerak dibidang MICE, sehingga PT Muda Micetizen Indonesia berinisiatif untuk membangun platform MicoHub sebagai salah satu bentuk kepedulian dari keresahan anggota didalamnya.

Teknologi merupakan aspek penting bagi MicoHub, yang merupakan platform berbasis website. Dengan penggunaan teknologi, pekerjaan dan kehidupan sehari-hari akan lebih mudah dan lebih praktis. Dalam pemanfaatan teknologi dan informasi, demi menunjang kegiatan operasional perusahaan, PT Muda Micetizen Indonesia menggunakan berbagai teknologi baik perangkat lunak maupun perangkat keras. Berikut merupakan pemanfaatan teknologi yang dilakukan oleh PT Muda Micetizen Indonesia:

5.1.1 Operasional

- a. Perangkat Lunak



© 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

Tabel 5. 1

Perangkat Lunak PT Muda Micetizen Indonesia

| No | Nama Perangkat | Kegunaan |
|----|-------------------------|---|
| 1 | Microsoft Office | Aplikasi yang dimanfaatkan untuk mengolah, menyimpan, mengkombinasikan dan pengolahan data berbentuk dokumen. |
| 2 | Adobe Photoshop CC 2020 | Perangkat lunak editor yang dikhususkan untuk pengeditan foto/gambar dan pembuatan efek. |
| 3 | Figma | Perangkat lunak untuk mendesain logo serta UI design website. |
| 4 | E-Mail | Surat dengan format digital guna untuk mempromosikan kepada calon <i>Personal</i> dengan teknik email blasting serta sebagai kontak informasi jika ada pertanyaan bagi para calon <i>Personal</i> . |
| 5 | Notion | Aplikasi manajemen tugas atau task management. bagi kerja karyawan demi memonitor kinerja karyawan. |
| 6 | Wordpress | Platform yang digunakan untuk membuat platform berbasis website. |
| 7 | 000webhost | Host untuk membuat serta membeli web hosting. |
| 8 | Themeforest | Theme marketplace untuk pembuatan website sekaligus menjadi idea design. |
| 9 | Google Meet | Konferensi video untuk mengadakan <i>online meeting</i> . |
| 10 | Instagram | Aplikasi social media digunakan untuk alat promosi dan official account. |
| 11 | Linkedin | Aplikasi social media digunakan untuk alat promosi dan job posting. |
| 12 | Glints | Aplikasi social media digunakan untuk alat promosi dan job posting. |
| 13 | Facebook | Aplikasi social media digunakan untuk alat promosi dan official account. |



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

| | | |
|----|-----------|---|
| 14 | Whatsapp | Alat komunikasi bagi para karyawan internal, serta alat komunikasi bagi pihak eksternal kepada pihak MicoHub. |
| 15 | MailChimp | Aplikasi blasting e-mail |

b. Perangkat Keras

Tabel 5. 2

Perangkat Keras PT Muda Micetizen Indonesia

| No | Nama Perangkat | Qty | Kegunaan |
|----|--------------------------------|-----|--|
| 1 | Laptop | 5 | Sebagai alat utama untuk mendvelop produk usaha. |
| 2 | Mouse | 5 | Alat bantu laptop demi memudahkan penggunaan laptop. |
| 3 | Printer | 1 | Digunakan untuk alat cetak dokumen. |
| 4 | Projector dan Screen Projector | 1 | Digunakan sebagai alat bantu presentasi pada internal meeting maupun external meeting. |
| 5 | Smartphone | 5 | Alat bantu komunikasi |
| 6 | WiFi | 1 | Jaringan untuk menyambungkan ke internet |
| 7 | External Disk | 5 | Alat penyimpanan database cadangan |

5.1.2 Komunikasi dan Pemasaran

a. Website

Produk utama PT Muda Micetizen adalah platform berbasis website yang dapat diakses menggunakan personal komputer dan smartphone. Menurut Yuhefizar (2012), website adalah kumpulan semua halaman web yang fungsinya untuk menampilkan berbagai informasi dalam bentuk tulisan, gambar dan suara dari sebuah domain yang terbentuk dalam suatu rangkaian yang saling terkait. Website



© 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

merupakan kumpulan berbagai halaman media informasi dalam suatu domain yang dapat diakses oleh siapapun menggunakan jaringan internet. Suatu halaman web yang sudah terhubung dengan suatu halaman web lain biasanya disebut dengan hyperlink, sedangkan teks yang terhubung oleh teks lain disebut sebagai hypertext.

Dalam pengembangan website, bahasa pemrograman yang umum dipakai dalam pembuatan dan pengembangan suatu web PHP. PHP (Hypertext Preprocessor) merupakan sebuah script open source yang digunakan untuk mengembangkan sebuah website dan PHP dapat digabungkan ke dalam HTML. PHP (Hypertext Preprocessor) mengeksekusi setiap kodenya dilakukan di dalam server. Di dalam pembuatan website diperlukan database, menurut Raharjo (2012) bahwa database adalah suatu kumpulan tabel/data yang tersambung dan dibuat sesuai kebutuhan, sehingga data yang disimpan dapat dimanipulasi, diambil dan dicari dengan mudah. Selain itu database juga disebut dengan koleksi terpadu antar data yang saling berkaitan yang berguna untuk memenuhi setiap kebutuhan informasi dalam suatu instansi.

b. Sosial Media

Social media atau dalam bahasa Indonesia disebut media sosial adalah media yang didesain untuk memudahkan interaksi sosial yang bersifat interaktif atau dua arah. Media sosial berbasis pada teknologi internet yang mengubah pola penyebaran informasi dari yang sebelumnya bersifat satu ke banyak audiens, banyak audiens ke banyak audiens. Sosial media sejatinya memang sebagai media sosialisasi dan interaksi, serta menarik orang lain untuk melihat dan mengunjungi



© 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

tautan yang berisi informasi mengenai produk dan lain-lain. Jadi wajar jika keberadaannya dijadikan sebagai media pemasaran yang paling mudah dan murah (*low cost*) oleh perusahaan.

Sebagai situs jejaring, sosial media memiliki peran penting dalam pemasaran. Hal ini disebabkan, sosial media dapat memainkan peran komunikasi. PT Muda Micetizen Indonesia menggunakan, instagram, facebook dan linkedin media sosial resmi. PT Muda Micetizen Indonesia menggunakan media sosial sebagai alat pemasaran dan alat komunikasi dengan pengguna. Pada tahun 2021 pengguna Facebook di negara Indonesia terdapat 120 juta lebih pengguna sedangkan jumlah pengguna Instagram di Indonesia tahun 2021 adalah 85 juta jiwa. Pada tahun 2022, pusat periklanan linkedin menyampaikan bahwa jumlah pengguna linkedin di Indonesia mencapai 20 juta jiwa. Dalam pemanfaatan sosial media, PT Muda Micetizen Indonesia sangat memaksimalkan agar masyarakat mengetahui keberadaan MicoHub diantara mereka.

c. Email

Meskipun PT Muda Micetizen telah melakukan iklan di berbagai sosial media, namun sebenarnya perusahaan tetap membutuhkan pemasaran melalui email. Pemasaran melalui email dibutuhkan karena memudahkan komunikasi, untuk memperkenalkan profil perusahaan, memberikan kesan sebagai perusahaan yang profesional, meningkatkan image perusahaan dan memberikan informasi-informasi tentang produk dan jasa yang ditawarkan. PT Muda Micetizen Indonesia menggunakan dua jenis teknik dalam pemanfaatan email yaitu:



© 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

1. Email Promotion

Merupakan alat komunikasi berupa surat elektronik yang dirancang dan dibuat berdasarkan tujuan tertentu, dimana konsumen diharapkan langsung melakukan tindakan atas informasi yang dikirimkan, biasanya berisikan informasi penawaran produk, diskon, musik gratis, voucher dan lain-lain.

2. Email Automation

Email automation adalah cara mengirim email pada target secara otomatis. Dengan email automation, seorang PT Muda Micetizen dapat menentukan target berdasarkan perilaku, preferensi, dan data-data tertentu yang relevan. Selain itu, email automation juga bisa terkirim otomatis ketika ada suatu trigger atau pemicu. Contoh dari trigger yang memicu dikirimnya sebuah email automation adalah ketika pengunjung platform MicoHub mengisi formulir berlangganan pada situsmu. Pengiriman email secara teratur memungkinkan pihak yang terkait terjaga kelangsungan hubungannya dalam waktu yang lama.

5.2 TAHAPAN PENGEMBANGAN TEKNOLOGI

Hampir semua perusahaan menyadari bahwa teknologi dan informasi merupakan peran penting dalam bisnis yang dijalani. Pada situs web digunakan sebagai tempat pertukaran dan penyebaran informasi dengan sangat cepat dan efisien. Dengan menggunakan media informasi internet yang disebarluaskan jadi lebih mudah, cepat, dan jangkauannya luas. Sehingga media internet ini menjadi salah satu media yang penting bagi masyarakat luas.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

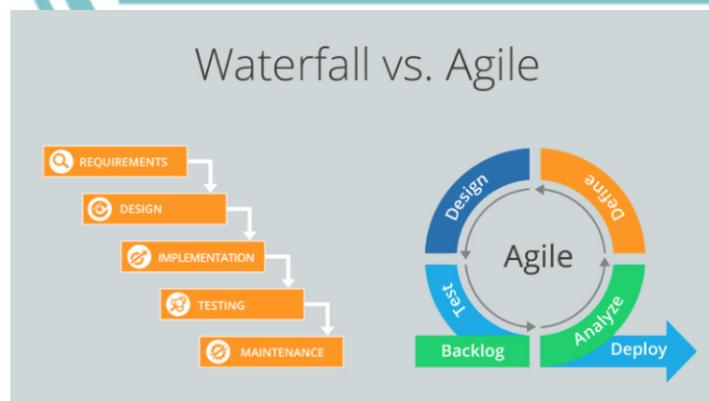
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

Pada tahapan pengembangan platform MicoHub, PT Muda Micetizen Indonesia menggunakan framework *Lean Software Development (LSD)*. *Lean Software Development (LSD)* adalah metode agile yang mempunyai satu tujuan: mengembangkan software dengan sumber daya sehemat mungkin. Dimana metode tersebut sangat bermanfaat dalam website yang PT Muda Micetizen Indonesia buat dari segi perbaikan dan perkembangan dalam waktu yang singkat dan SDM yang terbatas. Caranya, dengan merilis produk dengan fitur terbatas yang disebut dengan Minimum Viable Product (MVP).

MVP memiliki fitur standar dan terus dikembangkan sesuai feedback konsumen. Dengan begitu, pengembangan akan menghemat sumber daya karena tak perlu menambahkan fitur yang belum tentu dibutuhkan. Berikut adalah flowchart metode *agile* dapat dilihat pada bagan 5.1 dan flowchart dari framework *Lean Software Development (LSD)* dapat dilihat pada bagan 5.2

Gambar 5.1

Flowchart metode agile



Sumber: niagahoster (2018)



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

Gambar 5. 2

Tahapan Pengembangan Teknologi Framework Lean Software Development
(LSD)



Sumber: toolshero (2022)

5.2.1 Mengeliminasi Ketidak Efisienan (*Eliminate waste*)

Mary Poppendieck percaya bahwa pemborosan adalah penyebab terbesar dalam setiap proses pengembangan. Untuk alasan ini, PT Muda Micetizen Indonesia memutuskan untuk menjadikannya prinsip untuk model pengembangan teknologi. Dalam pengembangan teknologi yang dipakai, jenis pemborosan berikut mempengaruhi efisiensi proses pengembangan:

- a. Terlalu banyak tugas pada backlog.
- b. Terdapat fungsi yang tidak perlu.
- c. Penundaan.



© 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

- d. Persyaratan pengembangan yang tidak jelas (persyaratan perangkat lunak).
- e. Masalah kualitas.
- f. Birokrasi yang tidak perlu.
- g. Duplikasi (kode/data).

5.2.2 Membangun Integritas (*Built-in integrity*)

PT Muda Micetizen Indonesia berusaha untuk mencegah masalah-masalah yang akan terjadi selama tahap pengembangan, alih-alih menanganinya saat muncul. Integritas terbagi menjadi dua yaitu, integritas *perceived* dan integritas konseptual. Integritas *perceived* adalah pengalaman pelanggan dalam menggunakan platform yang dibuat. Sedangkan integritas konseptual adalah ukuran seberapa baiknya rancangan dan komponen sistem yang berjalan bersama-sama mengenai integritas *perceived*. Jadi selama perancangan dan berjalannya komponen sistem, PT Muda Micetizen Indonesia perlu memerhatikan kepuasan pelanggan dalam penggunaan platform.

5.2.3 Meningkatkan Pembelajaran dan Berbagi Pengetahuan (*Enhance Learning and Knowledge Sharing*)

Untuk memiliki alat yang tepat untuk mengembangkan produk usaha yang berkualitas, PT Muda Micetizen Indonesia memerlukan tim internal yang kuat. Prinsip metodologi *Lean Software Development (LSD)* ini, berarti bahwa semakin banyak pengetahuan yang dapat diakses oleh tim PT Micetizen Indonesia, semakin baik pengembangan.



© 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

5.2.4 Keterbukaan dengan Opsi-Opti Baru (*Keep options open*)

Kadang-kadang terjadi bahwa fitur yang dikembangkan sama sekali tidak cocok untuk pasar saat diluncurkan. Hal ini dapat memiliki beberapa penyebab, tetapi salah satunya adalah bahwa pasar terus berubah dan mendapatkan kebutuhan baru. Oleh karena itu perlu untuk mengatur dan memberikan opsi cadangan sehingga jika terjadinya perubahan tidak harus menunda keputusan yang tidak dapat dikembalikan sampai semua informasi telah dikumpulkan dan terbentuk untuk menentukan bahwa fitur tersebut masih relevan dengan target pasar.

Tujuan dari tahap ini adalah untuk membuat pengembangan platform lebih fleksibel, sehingga PT Muda Micetizen Indonesia selalu dapat bertindak sesuai dengan informasi terbaru, tanpa membatalkan tindakan yang telah dilakukan sebelumnya.

5.2.5 Memberdayakan Tim (*Team Empowerment*)

Selama pengembangan berjalan, perlu diperhatikan bahwa pastikan untuk mengingat bahwa loyalitas dan bonding tim itu penting. Prinsip ini sering diabaikan, oleh karena itu PT Muda Micetizen akan menekankannya.

Pemberdayaan tim dapat meliputi:

- a. Saling menguatkan untuk melakukan pekerjaan terbaik mereka
- b. Berkomunikasi secara proaktif
- c. Memiliki proses yang ditetapkan untuk orientasi
- d. Umpan balik yang konsisten dan terbuka



© 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

- e. Mendorong konflik yang sehat

5.2.6 Melihat secara keseluruhan (*Optimizing the whole*)

Pada tahap ini, merupakan tahap untuk mereview seluruh proses secara keseluruhan, dan mengoptimalkan pengembangannya. Pastikan step pengembangannya jelas untuk menyelesaikan fitur-fitur yang dikembangkan, dan alur kerjanya terorganisir dengan baik.

PT Muda Micetizen Indonesia sangat menanamkan rasa tanggung jawab bersama dalam setiap proyek pengembangan. Ketika semua tim memahami bahwa mereka memainkan bagian penting dalam proyek secara keseluruhan, semangat kerja lebih tinggi dan pekerjaan menjadi lebih efisien.

5.2.7 Pengarapan dengan Cepat (*Fast Delivery Times*)

Kesalahan terkadang menumpuk dalam proses pengembangan teknologi. Membagi pekerjaan sesuai dengan kebutuhan, memudahkan untuk mengidentifikasi dan menghilangkan penyebab kesalahan. Semakin besar pengembangannya, akan semakin banyak orang yang terlibat dan semakin banyak bagian yang dikembangkan oleh banyak tim.

Sangat penting untuk belajar dari hasil yang sudah ada, kemudian 'menduplikasinya' untuk meningkatkan proyek. Daripada membuat produk yang kompleks dengan banyak fitur yang mungkin gagal, PT Muda Micetizen akan mengidentifikasi terlebih dahulu apa yang benar-benar diperlukan.



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

PT Muda Micetizen Indonesia melakukan analisis dan rencana keuangan selama tiga tahun kedepan dimulai dari bulan Oktober 2022, yaitu tahun didirikannya perusahaan, kemudian selengkapnya pada tahun 2023 sampai dengan tahun 2025. PT Muda Micetizen Indonesia melakukan analisis dan rencana keuangan untuk melihat proyeksi keuangan, stabilitas dan profitabilitas dari usaha yang akan didirikan. Analisis Keuangan PT Muda Micetizen Indonesia dilakukan dengan beberapa tahapan diantaranya, rencana kebutuhan investasi, biaya produk penjualan, beban beban usaha, proyeksi penjualan, proyeksi arus kas, neraca keuangan, laporan laba rugi dan laporan perubahan modal. PT Muda Micetizen Indonesia juga melakukan analisis keuangan dengan menggunakan *payback period* untuk memprediksi pengembalian modal, analisa kelayakan usaha menggunakan *Net Present Value*, *Initial Rate of Return*, *Return of Investment*, dan *Profitability Index*.

6.1 RENCANA KEBUTUHAN INVESTASI

Dalam melakukan investasi, PT Muda Micetizen Indonesia menerapkan *Cost of Capital* atau dapat dikenal dengan biaya modal. Menurut Accurate (2021), Biaya modal adalah suatu biaya nyata atau riil yang harus dikeluarkan oleh perusahaan demi mendapatkan dan memperoleh dana yang digunakan 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

mendanai investasi yang dilakukan oleh perusahaan, dimana dana tersebut dapat diperoleh dari berbagai sumber, salah satunya dengan pembagian saham.

Rencana kebutuhan investasi yang dilakukan oleh PT Muda Micetizen Indonesia yaitu para pemegang saham dari PT Muda Micetizen Indonesia memberikan modal awal dari dana pribadi dengan total sebesar Rp 100.000.000 (Seratus Juta Rupiah). Modal ini digunakan untuk berbagai kebutuhan kegiatan pra-operasional seperti biaya perizinan usaha, pembelian aset, dan biaya beban beban usaha yang berkaitan dengan persiapan pendirian perusahaan. Berikut terlampir rincian pembagian jumlah investasi dari masing-masing pemegang saham PT Muda Micetizen Indonesia:

Tabel 6. 1

Rencana Kebutuhan Investasi PT Muda Micetizen Indonesia

| NO | Nama | Jabatan | Modal Investasi | % |
|-------|-------------------------|--------------------|-----------------|------|
| 1 | Dinda Salsabila | Direktur Utama | Rp 30.000.000 | 40% |
| 2 | Wilwatikta Krisna Fajri | Direktur Keuangan | Rp 22.500.000 | 30% |
| 3 | Nadya Syilfa | Direktur Pemasaran | Rp. 22.500.000 | 30% |
| TOTAL | | | Rp 75.000.000 | 100% |

Sumber: PT Muda Micetizen Indonesia, 2022

Penentuan besarnya biaya modal bertujuan agar perusahaan dapat mengetahui seberapa banyak biaya riil yang harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendanai investasi dan mendanai biaya operasional perusahaan. Selain itu

untuk memaksimalkan nilai perusahaan dengan cara meminimumkan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan termasuk biaya modal.

6.2 ANGGARAN BIAYA PRODUK PENJUALAN

Produk utama yang ditawarkan oleh PT Muda Micetizen Indonesia adalah Produk membership yang terdiri dari 3 kategori yaitu silver, gold, dan premium yang dapat diakses melalui smartphone maupun personal computer. Selain itu, PT Muda Micetizen Indonesia juga menawarkan produk pendukung yang merupakan aktivitas *partnership* dari Micetizen *Community* dengan jenis keuntungannya berupa *commission fee*. Untuk mengetahui biaya produk yang dikenakan dalam membuat produk utama MicoHub, berikut adalah tabel perhitungan Harga Pokok Produksi dari produk utama MicoHub:



© 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

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, penerbitan karya ilmiah, penerbitan laporan, penerbitan 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 6. 2
Harga Pokok Produksi

| HARGA POKOK PRODUKSI | | | | | | |
|--|-------|----|----------|--------------|----------------------|--|
| Keterangan | Tahun | Q | Variabel | Harga/Bulan | Total | |
| Beban Pembuatan Website | | | | | | |
| Pembelian server Cloud VPS tipe Starter + Domain | 2022 | 12 | bulan | Rp649,908 | Rp 7,798,900 | |
| Pembelian Plugin (SEO, Security, Backend/frontend) | 2022 | 1 | paket | Rp 2,500,000 | Rp 2,500,000 | |
| Themeforest | 2022 | 1 | paket | Rp 2,750,000 | Rp 2,750,000 | |
| Outsource Jasa Pembuatan website | 2022 | 4 | bulan | Rp 2,850,000 | Rp 11,400,000 | |
| Pembelian server Cloud VPS tipe Starter + Domain | 2023 | 12 | bulan | Rp669,406 | Rp 8,032,867 | |
| Pembelian Plugin (SEO, Security, Backend/frontend) | 2023 | 1 | paket | Rp 2,575,000 | Rp 2,575,000 | |
| Jumlah Beban Pembuatan Website | | | | | Rp 35,056,767 | |
| Beban Pemeliharaan | | | | | | |
| Maintenance Website | 2022 | 3 | bulan | Rp550,000 | Rp 1,650,000 | |
| - Server | | | | | | |
| - Plugin | | | | | | |
| - Backup Database SQL | | | | | | |
| - Back end Report database | | | | | | |
| - SEO Report | | | | | | |
| Maintenance Website | 2023 | 12 | bulan | Rp566,500 | Rp 6,798,000 | |
| - Server | | | | | | |
| - Plugin | | | | | | |
| - Backup Database SQL | | | | | | |
| - Back end Report database | | | | | | |
| - SEO Report | | | | | | |
| Jumlah Beban Pemeliharaan | | | | | Rp 8,448,000 | |
| Beban Promosi | | | | | | |
| Google Advertising | 2022 | 3 | bulan | Rp1,430,000 | Rp 4,290,000 | |
| Social Media Advertising (Instagram & Facebook) | 2022 | 3 | bulan | Rp1,500,000 | Rp 4,500,000 | |
| Google Advertising | 2023 | 12 | bulan | Rp1,472,900 | Rp 17,674,800 | |
| Social Media Advertising (Instagram & Facebook) | 2023 | 12 | bulan | Rp700,00 | Rp 8,400,000 | |
| Jumlah Beban Promosi | | | | | Rp 34,864,800 | |
| Total Keseluruhan HPP | | | | | Rp 78,369,567 | |

| PRODUK | TARGET MEMBERSHIP | | TOTAL HARGA/PAX | MARGIN | TOTAL HARGA JUAL | PEMBULATAN HARGA JUAL |
|---------|-------------------|--------|-----------------|--------|------------------|-----------------------|
| SILVER | 4876 | 93.40% | 16,073 | 150% | Rp40,181 | Rp40,000 |
| GOLD | 199 | 3.82% | 175,200 | 50% | Rp262,800 | Rp265,000 |
| PREMIUM | 133 | 2.54% | 589,245 | 10% | Rp648,169 | Rp650,000 |

Sumber: PT Muda Micetizen Indonesia, 2022



© 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

Berdasarkan tabel diatas, harga pokok produksi terdiri dari akumulasi beban pembuatan website, beban pemeliharaan, dan beban promosi. Beban-beban tersebut dapat menjadi item perhitungan harga pokok produksi dikarenakan beban tersebut dibutuhkan untuk pembuatan produk utama dari MicoHub, dengan total keseluruhan HPP sebesar Rp 78,369,567 rupiah. Dari HPP yang didapat dari perhitungan tersebut, dapat kami tentukan harga jual dari setiap produk utama MicoHub. Target membership yang didapat pada produk silver, gold, dan premium merupakan hasil perhitungan pangsa pasar pada BAB III yang kemudian dari data tersebut kami gunakan untuk menghitung harga per pax/unit.

Total HPP yang sudah kami dapat kemudian, dibagi dengan target membership setiap produk sehingga mendapatkan hasil pada produk silver sejumlah Rp 16.073 rupiah, pada produk gold sebesar Rp 175.200 rupiah, dan pada produk premium sebesar Rp 589.245 rupiah. Setelah kami mengetahui nilai per pax/unit, kami menggunakan margin untuk menentukan harga jual pada setiap produk utama MicoHub, dari penggunaan margin tersebut dihasilkan pada produk silver harga jualnya sebesar Rp 40.000 rupiah, pada produk gold harga jualnya sebesar Rp 265.000 rupiah, dan pada produk premium harga jualnya sebesar Rp 650.000 rupiah.

6.3 PROYEKSI PENJUALAN

Sesuai dengan pangsa pasar yang telah dirancang sebelumnya pada BAB III menggunakan metode *Top-Down Market Sizing*, hasil proyeksi penjualan ini dibuat berdasarkan perhitungan pangsa pasar dan ditentukan target yang dicapai



© 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, pennisan 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

setiap tahunnya. Kegiatan operasional dan produksi yang dilakukan oleh PT Muda Micetizen Indonesia baru aktif dilaksanakan pada tahun 2023. Proyeksi penjualan PT Muda Micetizen Indonesia dari tahun 2023 sampai dengan 2025 dapat dilihat pada lampiran.

6.4 PROYEKSI ARUS KAS

Proyeksi arus kas PT Muda Micetizen Indonesia menggambarkan tentang alur keluar masuknya uang dalam kurun waktu 3 tahun, terhitung sejak tahun 2023 sampai tahun 2025. Proyeksi ini memperlihatkan penerimaan kas yang berasal dari modal investasi dan pendapatan, yang selanjutnya akan dikurangi oleh pengeluaran kas yang berasal dari beban pokok penjualan, beban operasional dan beban-beban lainnya serta pajak yang wajib dibayarkan setiap tahunnya. Proyeksi arus kas PT Muda Micetizen Indonesia secara umum dapat dilihat pada lampiran.

6.5 NERACA KEUANGAN

Neraca keuangan berguna untuk menunjukkan posisi keuangan perusahaan. Adanya proyeksi neraca keuangan ini membantu menggambarkan posisi aktiva serta pasiva atau kewajiban dan modal perusahaan pada tiga tahun mendatang. Neraca keuangan PT Muda Micetizen Indonesia tahun 2022- 2025 pada lampiran.

6.6 PRAKIRAAN LABA RUGI

Laporan laba rugi merupakan salah satu faktor yang menentukan kelayakan suatu bisnis atau usaha untuk dijalankan. Selain laporan laba dan rugi, kelayakan usaha yang dijalankan juga akan ditentukan berdasarkan perhitungan Net Present



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

Value pada pembahasan berikutnya. Berdasarkan hasil laporan yang ada, usaha yang direncanakan oleh PT Muda Micetizen Indonesia dapat dikatakan layak untuk dijalankan. Tabel laporan laba dan rugi PT Muda Micetizen Indonesia pada lampiran.

6.7 PRAKIRAAN PERUBAHAN MODAL

Laporan perubahan modal dibuat setiap awal dan akhir tahun untuk mengetahui pertumbuhan dan pengurangan modal yang terjadi setiap tahun pada PT Muda Micetizen Indonesia. Tabel perubahan modal PT Muda Micetizen Indonesia dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6. 3
Prakiraan Perubahan Modal

| KETERANGAN | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| Modal Awal | Rp 75.000.000 | Rp 11.564.917 | Rp 28.242.594 | Rp 36.150.517 |
| Laba Bersih | Rp (63.435.083) | Rp 16.677.677 | Rp 7.907.924 | Rp 66.032.949 |
| Prive | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| Pengurangan Modal | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| Perubahan Modal | Rp 11.564.917 | Rp 28.242.594 | Rp 36.150.517 | Rp 102.183.466 |

Sumber: Data Primer, 2022

6.8 ANALISA PAYBACK PERIOD

Payback period merupakan suatu metode analisis keuangan untuk mengetahui kapan modal investasi perusahaan kembali dengan menggunakan aliran kas bersih (proceed). Payback period dihitung berdasarkan laporan perubahan modal PT Muda Micetizen Indonesia selama tiga tahun mendatang sejak tahun 2023 sampai 2025 dengan modal investasi sebesar Rp 100.000.000. 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

merupakan analisa perhitungan payback period PT Muda Micetizen Indonesia menggunakan rumus:

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

Tabel Analisa Payback Period PT Muda Micetizen Indonesia dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6. 4
Analisa Payback Period

| KETERANGAN | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| Modal Awal | Rp 75.000.000 | Rp 11.564.917 | Rp 28.242.594 | Rp 36.150.517 |
| Laba Bersih | Rp (63.435.083) | Rp 16.677.677 | Rp 7.907.924 | Rp 66.032.949 |
| Prive | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| Pengurangan Modal | Rp - | Rp - | Rp - | Rp - |
| Perubahan Modal | Rp 11.564.917 | Rp 28.242.594 | Rp 36.150.517 | Rp 102.183.466 |

Sumber: Data Primer, 2022

6.9 ANALISA NET PRESENT VALUE

Net Present Value (NPV) merupakan salah satu analisis yang digunakan untuk mengetahui kelayakan nilai investasi dan kami menggunakan analisis Net Present Value untuk menghitung arus kas yang diperkirakan pada masa yang akan datang didiskontokan pada tingkat suku bunga bank yang digunakan oleh perusahaan yaitu bank BCA di pasaran sebesar 6%. Tabel analisa Net Present Value PT Muda Micetizen Indonesia pada lampiran 101



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

Tabel 6. 5
Analisa Net Present Value

| NPV (Rk) | | | | |
|--|----------------------------|---|-----------------|-------------------|
| Fv= 1/(1+i) ⁿ | i = Suku Bunga (6% = 0,06) | | | |
| | n = Tahun, n (Pangkat) | | | |
| Tahun 1 | 0,94340 | | | |
| Tahun 2 | 0,89000 | | | |
| Tahun 3 | 0,83962 | | | |
| TAHUN | DISKONTO | | ARUS KAS BERSIH | PRESENT VALUE |
| <i>Initial Investment</i> | | | | |
| Tahun 1 (2023) | 0,94340 | x | 16.677.677 | 15.733.658 |
| Tahun 2 (2024) | 0,89000 | x | 7.907.924 | 7.038.024 |
| Tahun 3 (2025) | 0,83962 | x | 66.032.949 | 55.442.537 |
| Total PV Proceed | | | | 78.214.219 |
| PV Outlays | | | | 75.000.000 |
| Net Present Value = PV Proceed - PV Outlays | | | | 3.214.219 |
| NPV > 0, Perusahaan Layak Dijalankan | | | | |

Sumber: Data Primer, 2022

Dari analisa diatas, terlihat hasil perhitungan kas selama lima tahun mendatang dengan nilai Net Present Value mencapai Rp 3.214.219 dimana nilai tersebut menunjukkan nilai positif karena NPV lebih besar dari nol, sehingga nilai investasi pada PT Muda Micetizen Indonesia dapat dikatakan layak.

6.10 INITIAL RATE OF RETURN

Internal Rate of Return (IRR) merupakan sebuah indikator tingkat efisiensi dari sebuah investasi. IRR adalah metode untuk menghitung tingkat bunga (discount rate) yang membuat nilai sekarang dari seluruh perkiraan arus kas masuk sama dengan nilai sekarang dari ekspektasi arus kas keluar (Hazen, 2009). Maksudnya, IRR merupakan tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang (present value) dengan nilai investasi suatu usaha. Dengan kata lain, IRR adalah



tingkat bunga yang menghasilkan NPV = 0. Untuk menghitung Internal Rate of Return diperlukan data Net Present Value (NPV) positif dan data NPV Negatif.

Berikut adalah perhitungan IRR PT Muda Micetizen Indonesia pada tabel berikut:

Tabel 6. 6
Initial Rate of Return

| TAHUN | PROCEED | DISKONTO (Rk) | PV Rk | DISKONTO (Rb) | PV Rb |
|-------------------|------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|
| 1 (2023) | 16.677.677 | 0,94340 | 15.733.658 | 0,925926 | 15.442.294 |
| 2 (2024) | 7.907.924 | 0,89000 | 7.038.024 | 0,857339 | 6.779.770 |
| 3 (2025) | 66.032.949 | 0,83962 | 55.442.537 | 0,793832 | 52.419.084 |
| PV PROCEED | | | 78.214.219 | | 74.641.147 |
| PV OUTLAYS | | | 75.000.000 | | 75.000.000 |
| NPV | | | 3.214.219 | | -358.853 |

| PERHITUNGAN RINCI IRR | | | | | | |
|-----------------------|----------|--------------------|----------|---------------|---|-----------|
| RUMUS IRR | | | | | | |
| IRR | = | Rk | + | NPV Rk | x | (Rb - Rk) |
| | | | | PV Rk - PV Rb | | |
| IRR | = | 0,06 | + | 3.214.219 | x | (8% - 6%) |
| IRR | = | 0,06 | + | 3.573.071 | x | 2,00% |
| IRR | = | 0,06 | + | 0,89957 | | |
| IRR | = | 0,07799 | | 0,01799 | | |
| IRR | = | 7,799134878 | % | | | |

Sumber: Data Primer, 2022

6.11 RETURN ON INVESTMENT (ROI)

PT Muda Micetizen Indonesia menggunakan analisis Return of Investment untuk mengukur kelayakan investasi. Return of Investment (ROI) menurut Kasmir (2018) adalah rasio yang menunjukkan hasil pengembalian (return) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan. ROI juga merupakan suatu ukuran tentang efektivitas manajemen dalam mengelola investasinya atau memanfaatkan aktivasnya dalam kegiatan operasional perusahaan. Tabel perhitungan ROI PT Muda Micetizen Indonesia dapat dilihat pada berikut ini:

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



Hak Cipta :

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

Tabel 6. 7
Return On Investment (ROI)

| TAHUN | LABA BERSIH | TOTAL AKTIVA | ROI |
|------------------|--|---------------|---------------|
| 2023 | 16.677.677 | Rp43.242.594 | 39% |
| 2024 | 7.907.924 | Rp46.150.517 | 17% |
| 2025 | 66.032.949 | Rp102.183.466 | 65% |
| RUMUS ROI | | | |
| ROI | $\frac{\text{LABA BERSIH}}{\text{TOTAL AKTIVA}}$ | | X 100% |

Sumber: Data Primer, 2022

6.12 PROFITABILITY INDEX (PI)

Profitability Index (PI) yaitu metode perhitungan kelayakan proyek dengan membandingkan antara jumlah present value nilai arus kas dengan nilai investasi dari perusahaan. PI dihitung dengan mencari nilai present value perkiraan arus kas yang akan diterima dari investasi, setelah itu baru dibandingkan dengan jumlah nilai investasi proyek tersebut. Berikut adalah tabel perhitungan Profitability Index (PI) PT Muda Micetizen Indonesia:

Tabel 6. 8
Profitability Index (PI)

| TAHUN | PERHITUNGAN DISKONTO | | PROCEED | PV PROCEED |
|------------------------------|----------------------|---|------------|-------------------|
| 1 (2023) | 0,94340 | x | 16.677.677 | 15.733.658 |
| 2 (2024) | 0,89000 | x | 7.907.924 | 7.038.024 |
| 3 (2025) | 0,83962 | x | 66.032.949 | 55.442.537 |
| TOTAL PV DARI PROCEED | | | | 78.214.219 |
| PV OUTLAYS | | | | 75.000.000 |



© 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

| | | |
|----------------------------|----------|---------------|
| Profitability Index | = | PV Proceed |
| | | PV Outlays |
| Profitability Index | = | 78.214.219 |
| | | 75.000.000 |
| Profitability Index | = | 1,0429 |

Sumber: Data Primer, 2022

Metode Profitability Index (PI) ini menilai kelayakan dari suatu investasi usaha jika nilai PI bernilai positif atau > 1 . Dari hasil perhitungan pada tabel 6.7, Profitability Index (PI) PT Muda Micitizen Indonesia memiliki nilai positif atau lebih dari satu dengan nilai sebesar 1,0429. Hal tersebut menunjukkan bahwa investasi PT Muda Micitizen Indonesia dapat dinyatakan layak untuk dijalankan.

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**