



Hak Cipta :

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

BAB III

ANALISA PASAR DAN RENCANA PEMASARAN

3.1 Produk atau Jasa yang Digunakan

CV Temuphoria Indonesia menawarkan jasa penyelenggara kegiatan pelatihan kepemimpinan (*Leadership Training*) yang dirancang untuk membantu individu mengembangkan keterampilan kepemimpinan yang efektif dan berdaya guna dalam lingkungan bisnis dan organisasi. Setiap program pelatihan yang ditawarkan tidak hanya berfokus pada aspek keterampilan kepemimpinan, tetapi juga menerapkan pendekatan holistik yang mengakomodasi aspek-aspek lain seperti keseimbangan kerja-hidup, kesejahteraan emosional, dan kecerdasan emosional. Dengan mengadopsi pendekatan holistik ini, peserta akan mendapatkan pandangan yang lebih komprehensif mengenai esensi kepemimpinan yang benar-benar efektif.

CV Temuphoria Indonesia siap mendukung klien korporat dalam menyediakan pelatihan kepemimpinan yang optimal, disesuaikan dengan materi yang dibutuhkan oleh setiap perusahaan. Dengan melakukan investasi dalam pelatihan kepemimpinan, perusahaan dapat memastikan bahwa staf mereka memiliki keterampilan yang diperlukan untuk menghadapi tantangan bisnis yang kompleks dan terus berkembang.

Layanan yang ditawarkan mencakup berbagai tahap, dimulai dari merancang rencana kegiatan, menyelenggarakan pelatihan, serta evaluasi dan pelaporan pasca kegiatan pelatihan berlangsung. CV Temuphoria 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

menyediakan dua opsi produk yang akan membantu calon klien dalam memilih program yang cocok dengan preferensi mereka. Berikut adalah penjelasan mengenai paket dan spesifikasi produk CV Temuphoria Indonesia.

3.1.1 Paket dan Spesifikasi Produk

a. Basic Leadership Training

Basic Leadership Training merupakan produk pelatihan kepemimpinan yang mendasar dengan dua sesi yang dalam masing-masing sesi berdurasi selama dua jam. Program ini memberikan wawasan mendalam dan praktik terbaik dalam mengembangkan kemampuan kepemimpinan yang efektif dan memungkinkan peserta untuk mengaplikasikan konsep-konsep kepemimpinan dalam situasi nyata. Tujuan utama atau *goals* dari pelatihan ini adalah memperkenalkan prinsip-prinsip pokok kepemimpinan serta mendukung peserta dalam mengembangkan keterampilan kepemimpinan yang tangguh dan adaptif, sehingga mereka dapat mengarahkan tim dengan optimal, memotivasi rekan-rekan, membuat keputusan yang tepat, serta mencapai hasil yang berkelanjutan.

Terbagi menjadi dua sesi, materi yang disampaikan dalam Basic Leadership Training akan mencakup sebagai berikut.

Tabel 3. 1

Detail Materi Produk Basic Leadership Training

Topik	Durasi	Tujuan	Materi
Sesi 1: Introduction	120 Menit	Memperkenalkan peserta pada	1. Pengenalan Kepemimpinan:



© 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

to Leadership		konsep dasar kepemimpinan dan membantu mereka memahami peran mereka sebagai pemimpin.	<p>Definisi dan peran penting seorang pemimpin dalam organisasi.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Gaya dan karakteristik kepemimpinan: Pemahaman tentang berbagai gaya kepemimpinan dan karakteristik, membahas kekuatan dan dampak potensialnya. 3. Komunikasi Efektif: Keterampilan komunikasi yang esensial untuk memimpin dengan jelas, memotivasi tim, dan mendengarkan secara efektif. 4. Diskusi kelompok- Berbagi pengalaman kepemimpinan pribadi: Memfasilitasi diskusi dimana peserta dapat berbagi pengalaman kepemimpinan pribadi, mendorong pembelajaran sejawat dan wawasan.
Sesi 2: Essential Leadership Skills	120 Menit	Mengembangkan keterampilan kepemimpinan dasar peserta untuk meningkatkan efektivitas mereka sebagai pemimpin.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kecerdasan emosional dan peranannya dalam kepemimpinan: Memperkenalkan kecerdasan emosional dan dampaknya pada efektivitas kepemimpinan. 2. Keterampilan pengambilan keputusan dan pemecahan masalah:



© 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

			<p>Menjelajahi strategi pengambilan keputusan dan teknik pemecahan masalah yang relevan untuk peran kepemimpinan.</p> <ol style="list-style-type: none">3. Keseimbangan Kerja-Hidup: Menyadari pentingnya keseimbangan antara pekerjaan dan kehidupan pribadi.4. Kesejahteraan Emosional: Mempelajari strategi untuk mengelola stres dan meningkatkan kesejahteraan emosional5. Latihan peran interaktif: Melibatkan peserta dalam skenario peran untuk berlatih keterampilan kepemimpinan dalam lingkungan yang aman.
--	--	--	--

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

Metode pelatihan akan mencakup kombinasi antara pemaparan teori, studi kasus, diskusi kelompok, dan latihan simulasi yang bertujuan untuk membantu peserta menerapkan konsep-konsep yang dipelajari dalam situasi nyata. Pelatihan ini akan dijalankan oleh fasilitator dan pemateri yang berpengalaman dalam bidang kepemimpinan dan pembelajaran interaktif.

Dalam produk Basic Leadership Training ini, sudah termasuk didalamnya *training package* (fasilitator, modul *training*, sertifikat, seminar



© 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

kit), 6 jam pemakaian *meeting room*, dokumentasi berupa foto dan video, 1x makan siang, 1x *snack box*, serta spanduk kegiatan.

b. Intensive Leadership Training

Intensive Leadership Training merupakan sebuah program komprehensif yang lebih mendalam dan berfokus pada peningkatan kualitas keterampilan yang relevan. Program ini dirancang dan direkomendasikan bagi individu yang telah memiliki pemahaman dasar tentang kepemimpinan dan ingin mengasah keterampilan mereka dengan lebih mendalam, yang akan berlangsung selama dua hari dengan empat sesi yang setiap sesinya berdurasi dua jam.

Dalam Intensive Leadership Training, peserta akan lebih mendalam dalam memahami konsep-konsep kepemimpinan yang lebih kompleks, mencakup simulasi situasi kepemimpinan nyata, studi kasus yang kompleks, permainan peran yang menantang, serta diskusi mendalam tentang berbagai aspek kepemimpinan. Peserta akan diberikan kesempatan untuk menghadapi tantangan nyata yang sering dihadapi oleh para pemimpin dalam organisasi. Mereka juga akan belajar mengenai strategi pengambilan keputusan yang efektif, manajemen konflik, serta keterampilan komunikasi yang lebih lanjut. Tujuan dari program ini adalah menghasilkan pemimpin yang tidak hanya memiliki pemahaman teoritis yang kuat, tetapi juga keterampilan praktis yang diperlukan untuk menghadapi berbagai tantangan kepemimpinan dalam dunia nyata.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, 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 detail materi dan kegiatan yang mencakup dalam produk Intensive Leadership Training.

Tabel 3. 2
Detail Materi Produk Intensive Leadership Training

Topik	Durasi	Tujuan	Materi
Sesi 1: Fundamentals of Leadership	120 Menit	Memberikan pemahaman komprehensif kepada peserta tentang dasar-dasar kepemimpinan dan dampaknya terhadap keberhasilan organisasi.	<ol style="list-style-type: none">1. Ikhtisar kepemimpinan: Definisi, teori, dan model: Ikhtisar tentang kepemimpinan, mendalami teori kepemimpinan, dan mengenali kekuatan yang dimiliki peserta, serta peluang pertumbuhan.2. Etika dan integritas kepemimpinan: Menjelajahi dimensi etika kepemimpinan dan pentingnya mempertahankan integritas.3. Studi kasus interaktif: Menganalisis skenario kepemimpinan: Menyajikan studi kasus dunia nyata untuk dianalisis, mendorong pemikiran kritis tentang tantangan kepemimpinan.4. Diskusi kelompok- Berbagi wawasan dari studi kasus: Memfasilitasi diskusi hasil analisis studi kasus antar peserta.
Sesi 2: Effective Communica-	120 Menit	Meningkatkan keterampilan komunikasi	<ol style="list-style-type: none">1. Keterampilan komunikasi verbal dan non-verbal: Mendalami



© 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

<p>tion and Team Building</p>		<p>peserta dan kemampuan mereka dalam memfasilitasi kerja sama dalam tim.</p>	<p>keterampilan komunikasi verbal dan non-verbal, dengan menekankan dampaknya pada kepemimpinan.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Komunikasi efektif dan empati: Pentingnya menjadi pendengar aktif dan nilai empati sebagai seorang pemimpin 3. Membangun dan memimpin tim yang berkinerja tinggi: Mendalami strategi pembentukan tim, pengembangan, dan kepemimpinan. 4. Kegiatan kelompok- Latihan komunikasi dan tugas pembentukan tim: Melibatkan peserta dalam kegiatan praktis untuk memperkuat keterampilan komunikasi dan pembentukan tim.
<p>Sesi 3: Strategic Leadership and Decision Making</p>	<p>120 Menit</p>	<p>Melengkapi peserta dengan kemampuan berpikir strategis dan teknik pengambilan keputusan yang efektif.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prinsip-prinsip kepemimpinan strategis: Membahas prinsip-prinsip dan kerangka kerja untuk kepemimpinan strategis dalam berbagai konteks organisasi. 2. Analisis SWOT dan perencanaan strategis: Memperkenalkan analisis SWOT dan membimbing peserta dalam latihan perencanaan strategis. 3. Manajemen risiko 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 mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

			kerangka kerja pemecahan masalah: Menyajikan strategi manajemen risiko dan kerangka kerja pemecahan masalah untuk para pemimpin. 4. Analisis studi kasus- Mengaplikasikan pengambilan keputusan strategis: Menganalisis studi kasus kompleks untuk mengaplikasikan konsep pengambilan keputusan strategis.
Sesi 4: Leading Change and Personal Growth	120 Menit	Mempersiapkan peserta untuk memimpin dan beradaptasi dengan perubahan organisasi sambil mendorong pertumbuhan pribadi dan profesional yang berkelanjutan.	<ol style="list-style-type: none">1. Navigasi perubahan organisasi dan memimpin melalui transisi: Mendalami strategi untuk memimpin tim melalui perubahan dan transisi dengan efektif.2. Kepemimpinan adaptif dan inovasi: Mendiskusikan pendekatan kepemimpinan adaptif dan mendorong inovasi dalam peran kepemimpinan.3. Keseimbangan Antara Tanggung Jawab: Mengatasi tuntutan tanggung jawab kepemimpinan dengan menjaga keseimbangan antara tugas strategis dan dukungan tim.4. Membangun ketahanan dan mengelola stres: Mengatasi pentingnya ketahanan dan pengelolaan stres untuk



Hak Cipta :

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

			kesejahteraan para pemimpin. 5. Rencana pengembangan kepemimpinan pribadi: Membimbing peserta dalam membuat rencana pengembangan kepemimpinan pribadi berdasarkan area pertumbuhan mereka.
--	--	--	---

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

Pelatihan akan dipandu oleh fasilitator dan pemateri berpengalaman dengan penggunaan metode kombinasi antara pemaparan teori, studi kasus, diskusi kelompok, dan latihan simulasi dengan berfokus pada pembelajaran interaktif.

Produk Intensive Leadership Training ini termasuk didalamnya *training package* (fasilitator, modul *training*, sertifikat, seminar kit), 6 jam kali dua hari pemakaian *meeting room*, dokumentasi berupa foto dan video, 2x makan siang, 2x snack box, serta spanduk kegiatan.

3.2 Gambaran Pasar

Persaingan perusahaan yang semakin ketat di tingkat nasional hingga internasional memberikan kesadaran akan pentingnya pengembangan karyawan dan peningkatan kompetensi untuk mencapai keunggulan kompetitif. Untuk tetap relevan dan berkembang, karyawan dalam perusahaan perlu meningkatkan kompetensi dalam berbagai bidang, seperti manajemen, kepemimpinan, pemasaran, teknologi informasi, keahlian teknis, dan lain sebagainya. Hal ini mendorong



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

permintaan akan berbagai program pelatihan dari penyelenggara pelatihan manajemen *training* yang dapat menyediakan program sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

Salah satu bidang yang menjadi fokus penting bagi perusahaan adalah pengembangan kepemimpinan. Perusahaan menyadari bahwa kepemimpinan yang kuat dan efektif merupakan faktor kunci dalam mencapai keberhasilan jangka panjang. Maka dari itu, pasar penyelenggara pelatihan manajemen *training* bagi perusahaan di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir.

3.2.1 Target Pasar

CV Temuphoria Indonesia menargetkan pasar *end-user* yaitu korporasi dibidang industri perbankan dan asuransi. Pemilihan ini didasarkan pada kesesuaian kebutuhan akan keterampilan kepemimpinan efektif dalam mengelola tim, membuat keputusan strategis, dan mengarahkan organisasi menuju pencapaian tujuan perusahaan yang menjadi ciri khas kedua sektor ini. Didukung oleh program pelatihan manajemen yang dirancang untuk mencakup berbagai tingkatan dan jabatan dalam perusahaan, dari level staff hingga manajerial, menjadikan industri perbankan dan asuransi sebagai konsumen utama yang sangat relevan.

Hak Cipta :

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

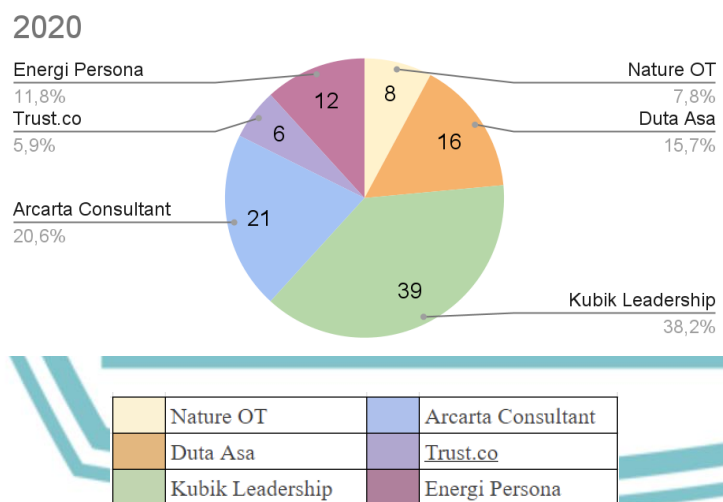
Hak Cipta :

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

3.2.2 Market Share

Penggambaran market share atau pangsa pasar penyelenggaraan kegiatan manajemen *training* dilakukan dengan menganalisis jumlah penyelenggara kegiatan serupa yang dilaksanakan oleh perusahaan pesaing yang memiliki produk sejenis. Data yang diperoleh merupakan data primer yang diambil melalui wawancara dengan pihak pesaing, dan didukung oleh data sekunder melalui website dan media sosial NatureOT, Duta Asa, Kubik Leadership, Arcarta Consultant, Trust.co, dan Energi Persona. Berikut adalah market share dari jumlah pelaksanaan kegiatan manajemen *training* pada tahun 2020 hingga 2022.

Diagram 3. 1
Gambaran pasar tahun 2020



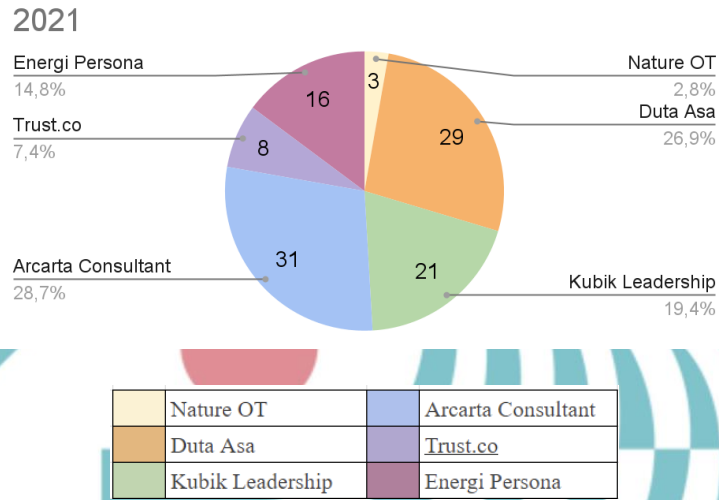
Sumber: Data diolah, 2023



Hak Cipta :

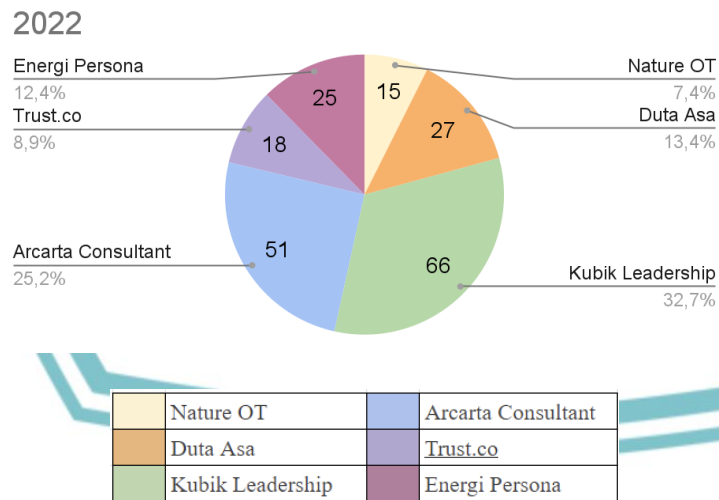
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

Diagram 3. 2
Gambaran pasar tahun 2021



Sumber: Data diolah, 2023

Diagram 3. 3
Gambaran pasar tahun 2022



Sumber: Data diolah, 2023



Hak Cipta :

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

Tabel 3. 3

Jumlah Penyelenggaraan Kegiatan Manajemen *Training* Tahun 2020-2022

No	Nama Perusahaan	Pelaksanaan Kegiatan <i>Training</i> Tahun 2020-2022					
		2020		2021		2022	
		F	%	F	%	F	%
1	Nature OT	8	8%	3	3%	15	7%
2	Duta Asa	16	16%	29	27%	27	13%
3	Kubik Leadership	39	38%	21	19%	66	33%
4	Arcarta Consultant	21	21%	31	29%	51	25%
5	Trust.co	6	6%	8	7%	18	9%
6	Energi Persona	12	12%	16	15%	25	12%
Total		102	100%	108	100%	202	100%

Sumber: Data diolah, 2023.

Tabel 3.3 merupakan gambaran dari penyelenggaraan kegiatan manajemen *training* dalam rentang waktu tiga tahun terakhir dari 2020 hingga 2022. Peningkatan frekuensi penyelenggaraan pelatihan manajemen terjadi tiap tahunnya, khususnya setelah situasi pasca pandemi COVID-19 yang mengalami perbaikan yang signifikan. Industri penyelenggaraan pelatihan manajemen mampu beradaptasi dengan cepat terhadap tantangan pandemi, dengan mengalihkan platform dari pertemuan langsung (*luring/offline*) menjadi pengajaran jarak jauh (*daring/online*). Kesuksesan dalam adaptasi dan kondisi yang kian membaik serta mendukung untuk menggelar pertemuan tatap muka kembali, menjadikan industri ini sebagai pasar yang prospektif.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, 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

3.3 Segmentasi Pasar yang Dituju

Sebagai perusahaan rintisan baru dalam industri penyedia jasa penyelenggara kegiatan manajemen *training*, CV Temuphoria Indonesia memiliki target segmentasi pasar yang sesuai dengan produk yang ditawarkan. Terbagi menjadi tiga kategori, segmentasi pasar CV Temuphoria Indonesia terjadi pada tabel 3.4.

Tabel 3. 4
Segmentasi Pasar CV Temuphoria Indonesia

Demografis	Bidang Usaha: Perbankan dan Asuransi Usia: 21-60 Tahun Jabatan: Staf dan Manajerial Pendapatan: 5 Juta - >50 Juta
Geografis	Jabodetabek
Psikografis	<ol style="list-style-type: none">1. Perusahaan yang memiliki minat untuk mengembangkan dan meningkatkan keterampilan karyawan perusahaan.2. Perusahaan yang ingin mengadakan kegiatan pelatihan untuk karyawan perusahaan.3. Perusahaan yang ingin membantu karyawan mencapai keseimbangan antara kehidupan pribadi dan profesional.
<i>Behaviour</i>	Perusahaan yang mencari program pelatihan dengan fokus pada pengalaman dan output peserta dengan harga terjangkau.

Pada tabel 3.4 merupakan gambaran segmentasi pasar yang dituju oleh CV Temuphoria Indonesia sesuai dengan produk kegiatan manajemen *training* dan target perusahaan.



Hak Cipta :

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

3.4 Trend Perkembangan Pasar

CV Temuphoria Indonesia melakukan analisis tren perkembangan pasar dengan melihat frekuensi penyelenggaraan kegiatan manajemen *training* dari tahun 2020 hingga tahun 2022. Perusahaan menggunakan *time series data analysis*, yakni sebuah teknik yang digunakan untuk menganalisis kejadian apa yang terjadi saat ini beserta perubahannya di masa depan. Untuk melihat proyeksi pertumbuhan pasar penyelenggara kegiatan manajemen *training* setiap tahunnya, digunakan rumus perhitungan *mean growth* sebagai berikut.

$$\text{Mean Growth} = \frac{\text{Present Value} - \text{Past Value}}{\text{Past Value}} \times 100\%$$

Pertumbuhan tahun 2020

$$= \frac{108 - 102}{102} \times 100\% = 6\%$$

Pertumbuhan tahun 2021

$$= \frac{202 - 108}{108} \times 100\% = 87\%$$

Mean Growth

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Total Pertumbuhan tahun 2020} + \text{Total pertumbuhan tahun 2021}}{2} \times 100\% \\ &= \frac{6\% + 87\%}{2} \times 100\% = 46,5\% \end{aligned}$$

Persentase rata-rata pertumbuhan per tahun penyelenggaraan kegiatan manajemen *training* didapat sebesar 46,5%. Langkah selanjutnya adalah mencari proyeksi jumlah pelaksanaan kegiatan manajemen *training* dalam rentang waktu tiga tahun mendapat dari tahun 2023 hingga tahun 2025.



Hak Cipta :

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

- 1) Proyeksi Tahun 2023

$$\frac{46,5}{100} \times 202 = 61,38 \text{ dibulatkan menjadi } 61$$

Maka, proyeksi tahun 2023 adalah $202 + 61 = 263$ kegiatan manajemen *training*

- 2) Proyeksi Tahun 2024

$$\frac{46,5}{100} \times 263 = 122,29 \text{ dibulatkan menjadi } 122$$

Maka, proyeksi tahun 2023 adalah $263 + 122 = 385$ kegiatan manajemen *training*

- 3) Proyeksi Tahun 2025

$$\frac{46,5}{100} \times 385 = 179,02 \text{ dibulatkan menjadi } 179$$

Maka, proyeksi tahun 2023 adalah $385 + 179 = 564$ kegiatan manajemen *training*

- 4) Proyeksi Tahun 2026

$$\frac{46,5}{100} \times 564 = 261,79 \text{ dibulatkan menjadi } 262$$

Maka, proyeksi tahun 2023 adalah $564 + 262 = 826$ kegiatan manajemen *training*

Grafik 3.1 merupakan proyeksi jumlah pelaksanaan kegiatan manajemen *training* pada tahun 2023 hingga tahun 2026.

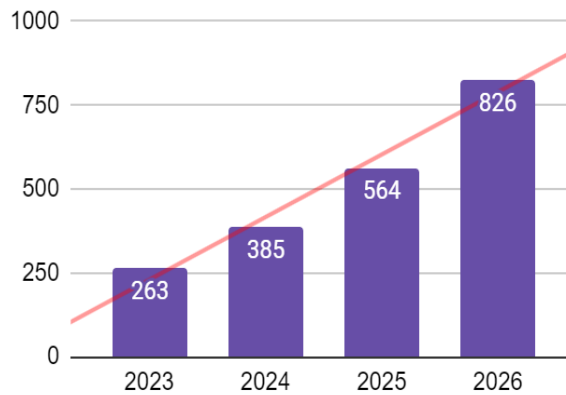


Hak Cipta :

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

Grafik 3. 1

Proyeksi Pelaksanaan Kegiatan Manajemen *Training* Tahun 2023-2026



Sumber: Data diolah, 2023

Berdasarkan grafik 3.1 terlihat adanya peningkatan pada jumlah proyeksi pelaksanaan kegiatan manajemen *training* sebesar 46,5%. Pada tahun 2023 diproyeksikan ada sebanyak 263 kegiatan manajemen *training*, pada tahun 2024 sebanyak 385 kegiatan, pada tahun 2025 sebanyak 564 kegiatan, dan tahun 2026 dengan 826 kegiatan.

3.5 Proyeksi Penjualan

Dalam sebuah perencanaan bisnis, proyeksi penjualan menjadi bagian penting untuk memperkirakan atau memberikan estimasi, berupa gambaran bisnis ke depan terkait pendapatan hingga laporan keuangan dari perusahaan. Proyeksi penjualan juga dapat membantu dalam hal perencanaan keuangan, merancang strategi pemasaran dan promosi, hingga pengambilan keputusan dalam bisnis.

Berdasarkan perhitungan dan analisa yang telah dilakukan oleh CV Temuphoria Indonesia terhadap proyeksi penjualan pelatihan manajemen yang



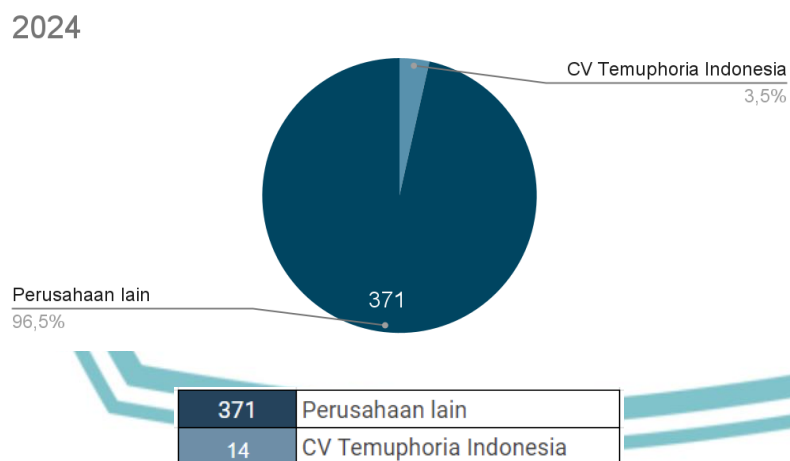
© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

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

dilaksanakan oleh 6 pesaing yaitu, NatureOT, Duta Asa, Kubik Leadership, Arcarta Consultant, Trust.co, dan Energi Persona, dapat terlihat bahwa permintaan akan penyelenggaraan kegiatan pelatihan manajemen meningkat setiap tahunnya. CV Temuphoria Indonesia memproyeksikan rencana penjualan produk dengan mengambil *market share* dari total proyeksi penjualan penyelenggaraan kegiatan manajemen *training* oleh pesaing di tahun 2024 hingga 2026 sebesar 3,5%. Penetapan angka 3,5% sebagai besar peluang yang diambil oleh CV Temuphoria Indonesia di tahun 2024-2026 ditetapkan dengan pertimbangan posisi perusahaan sebagai pemain baru sehingga perlu merintis usaha dalam industri pelatihan manajemen, khususnya dalam pelatihan kepemimpinan. Berikut merupakan rincian pembagian pasar yang disajikan dalam bentuk diagram.

Diagram 3. 4
Market Share Tahun 2024



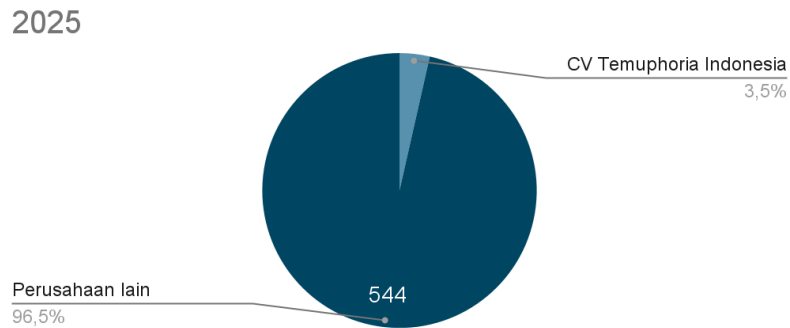
Sumber: Data diolah, 2023



Hak Cipta :

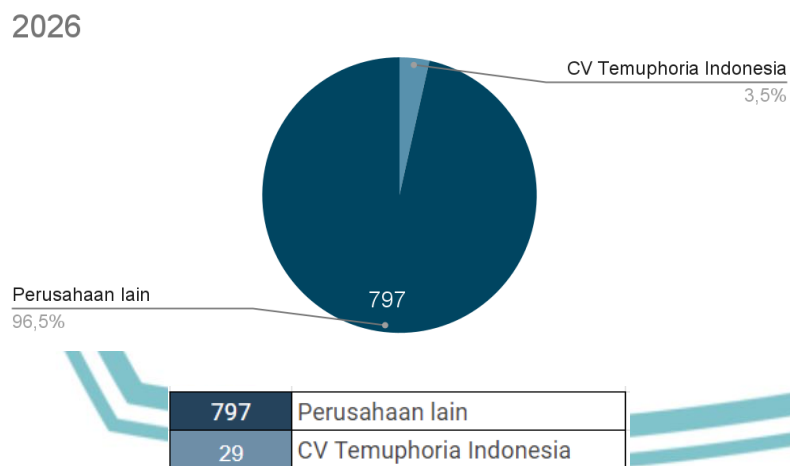
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

Diagram 3. 5
Market Share Tahun 2025



Sumber: Data diolah, 2023

Diagram 3. 6
Market Share Tahun 2026



Sumber: Data diolah, 2023

CV Temuphoria Indonesia memiliki dua produk yaitu, Basic Leadership Training dan Intensive Leadership Training, dengan proyeksi penggunaan jasa



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, 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

penyelenggara kegiatan manajemen *training* untuk tiga tahun sebagaimana tersajikan dalam tabel 3.5.

Tabel 3. 5
Proyeksi Penjualan Produk CV Temuphoria Indonesia Tahun 2024-2026

Proyeksi Penjualan Produk				
No	Nama Produk	Jumlah Penjualan		
		2024	2025	2026
1	Basic Leadership Training	10	14	21
2	Intensive Leadership Training	4	6	8
Total		14	20	29

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

Tabel 3.5 merupakan proyeksi penjualan dari dua produk penyelenggaraan kegiatan manajemen *training* yang disediakan oleh CV Temuphoria Indonesia di tahun 2024 hingga tahun 2026. Pada tahun 2024, dimana menjadi tahun pertama CV Temuphoria Indonesia berdiri, akan dilaksanakan 14 kegiatan manajemen *training*. Pada tahun 2025, CV Temuphoria Indonesia memproyeksikan peningkatan jumlah penyelenggaraan kegiatan *training* menjadi 20 kegiatan. Pada tahun 2026, diproyeksikan akan menyelenggarakan sebanyak 29 kegiatan manajemen *training*.

Agar proyeksi penjualan produk pelatihan kepemimpinan memiliki target yang jelas, diperlukan pembagian rencana proyeksi setiap tahunnya. Berikut merupakan pembagian rencana proyeksi penjualan produk oleh CV Temuphoria Indonesia pada tahun 2024-2026.



Hak Cipta :

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

Tabel 3. 6
Proyeksi Penjualan Kegiatan Manajemen *Training* CV Temuphoria
Indonesia Tahun 2024

No	Nama Produk	Proyeksi Penjualan 2024												Total
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags	Sep	Okt	Nov	Des	
1	Basic Leadership Training			1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10
2	Intensive Leadership Training					1			1		1	1		4
Total		0	0	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	14

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

Tabel 3.6 merupakan proyeksi penjualan kegiatan manajemen *training* oleh CV Temuphoria Indonesia di tahun 2024, dengan pembagian 10 kegiatan Basic Leadership Training dan 4 kegiatan Intensive Leadership Training, sejumlah total proyeksi 14 kegiatan. Proyeksi sebagian besar kegiatan *training* dilaksanakan di akhir tahun dengan pertimbangan bahwa sebagai perusahaan baru, dibutuhkan waktu untuk promosi serta mempertimbangkan bahwa kebanyakan korporasi memilih untuk menyelenggarakan kegiatan *training* di akhir tahun.

Tabel 3. 7
Proyeksi Penjualan Kegiatan Manajemen *Training* CV Temuphoria
Indonesia Tahun 2025

No	Nama Produk	Proyeksi Penjualan 2025												Total
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags	Sep	Okt	Nov	Des	
1	Basic Leadership Training		1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	1	14
2	Intensive Leadership Training			1		1	1		1		1	1		6
Total		0	1	2	1	2	2	2	2	2	3	2	1	20

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023



Hak Cipta :

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

Tabel 3.7 merupakan proyeksi penjualan kegiatan manajemen *training* oleh CV Temuphoria Indonesia di tahun 2025, dengan pembagian 14 kegiatan Basic Leadership Training dan 6 kegiatan Intensive Leadership Training, sejumlah total proyeksi 20 kegiatan *training* di tahun kedua perusahaan berdiri. Sebagaimana perusahaan telah memiliki portofolio dan klien, sehingga perusahaan diproyeksikan telah dapat rutin setiap bulannya menyelenggarakan kegiatan *training*.

Tabel 3. 8
Proyeksi Penjualan Kegiatan Manajemen *Training* CV Temuphoria Indonesia Tahun 2026

No	Nama Produk	Proyeksi Penjualan 2026												Total
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags	Sep	Okt	Nov	Des	
1	Basic Leadership Training	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	21
2	Intensive Leadership Training		1		1	1		1	1		1	1	1	8
Total		1	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	29

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

Tabel 3.8 merupakan proyeksi penjualan kegiatan manajemen *training* oleh CV Temuphoria Indonesia di tahun 2026, dengan pembagian 21 kegiatan Basic Leadership Training dan 8 kegiatan Intensive Leadership Training, sejumlah total proyeksi 29 kegiatan *training* di tahun kedua perusahaan berdiri.

Proyeksi pembagian penjualan produk CV Temuphoria Indonesia dapat dilihat pula dalam grafik 3.2 berikut.

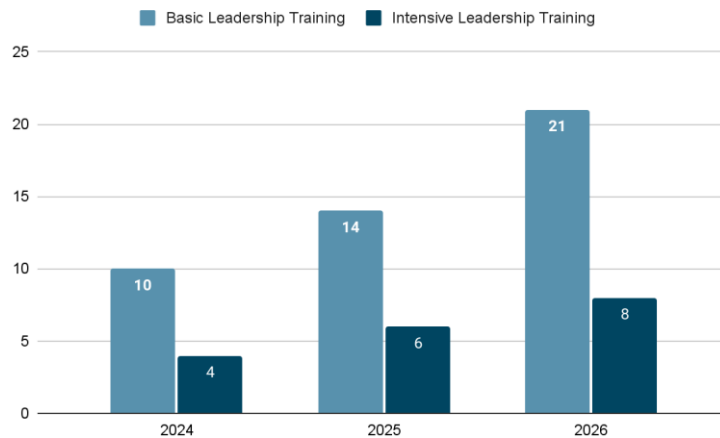


Hak Cipta :

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

Grafik 3. 2

Proyeksi Penjualan Produk CV Temuphoria Indonesia Tahun 2024-2026



Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

3.6 Strategi Pemasaran

Dalam upaya untuk mencapai proyeksi penjualan yang telah direncanakan, dibutuhkan strategi pemasaran yang tepat untuk menarik konsumen terhadap produk yang dipasarkan. Sebagaimana Philip Kotler dan Kevin Keller menyatakan bahwa, strategi pemasaran adalah proses pemilihan dan penyesuaian segmen pasar yang relevan, mengembangkan proposisi nilai yang diferensiasi, serta memilih, mengintegrasikan, dan mengelola bauran pemasaran untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan. Menjadi bagian yang penting dalam perusahaan serta melihat perkembangan bisnis dan persaingan yang semakin kompleks, CV Temuphoria Indonesia menggunakan metode strategi pemasaran *marketing mix 7P* yang terdiri dari, *product* (produk), *price* (harga), *promotion* (promosi), *place* (distribusi), *people* (personil), *process* (proses), dan *physical evidence* (sarana



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

fisik). Berikut adalah penjelasan pemasaran yang digunakan oleh CV Temuphoria Indonesia:

a. *Product*

Produk utama yang ditawarkan oleh CV Temuphoria Indonesia adalah jasa penyelenggaraan kegiatan manajemen *training* (pelatihan) dengan fokus pada pelatihan kepemimpinan (*leadership*), termasuk didalamnya pengelolaan penyediaan fasilitator beserta materi modul pelatihan, perencanaan kegiatan, hingga pelaksanaan kegiatan pelatihan. Diferensiasi yang dimiliki oleh CV Temuphoria Indonesia terdapat pada penggunaan pendekatan holistik yang diterapkan dalam setiap produk. Penggunaan pendekatan ini menekankan pengembangan seluruh aspek kepemimpinan, termasuk keterampilan teknis, sosial, dan emosional. Hal ini memungkinkan peserta untuk memiliki pemahaman yang lebih mendalam tentang kepemimpinan yang menyeluruh.

Dibagi menjadi dua jenis produk, CV Temuphoria Indonesia menyediakan pelatihan ‘Basic Leadership Training’ dan ‘Intensive Leadership Training.’ ‘Basic Leadership Training’ merupakan pelatihan yang bertujuan untuk memberikan pemahaman dasar tentang konsep-konsep kepemimpinan dan keterampilan esensial yang dibutuhkan untuk memimpin dengan efektif. Sedangkan dalam program ‘Intensive Leadership Training’, akan lebih berpusat pada pemahaman konsep-konsep kepemimpinan yang lebih kompleks, seperti mengelola konflik, mengambil keputusan yang sulit, memimpin dalam situasi krisis, dan membangun budaya kerja yang positif.

Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

Perbedaan utama antara program *basic* dan *intensive* adalah tingkat kedalaman, fokus, serta durasi pelatihan. Program ‘Basic Leadership Training’ memberikan dasar pemahaman dengan dua sesi pelatihan, sementara ‘Intensive Leadership Training’ lebih menitikberatkan pada pengembangan keterampilan yang lebih praktis dan mendalam, dengan empat sesi pelatihan.

b. Price

CV Temuphoria Indonesia menetapkan harga produk menggunakan strategi *Market-Based Pricing* atau penetapan harga berbasis pasar. Harga jual produk akan dibuat menjadi harga yang bersaing sesuai dengan posisi produk yang ditawarkan dengan hasil pengamatan harga yang ditetapkan pesaing. Dalam menentukan harga yang optimal dan sesuai, dipelajari pula perilaku dan preferensi target konsumen di pasar, serta menyesuaikan dengan kompleksitas dan skala acara, durasi, sekaligus jenis produk yang diminta. CV Temuphoria Indonesia juga akan memberikan estimasi biaya yang jelas dan transparan kepada calon klien agar nilai dari produk yang ditawarkan dapat dipahami dengan baik.

c. Place

Saluran distribusi atau *place* yang digunakan oleh CV Temuphoria Indonesia untuk menghubungkan antar perusahaan dengan klien yang sesuai dengan target perusahaan memiliki fokus pada penyediaan akses dan komunikasi antar perusahaan dengan calon klien. Untuk itu, CV Temuphoria Indonesia memiliki kantor fisik yang mudah diakses di Jl. Dr. Ide Anak Agung Gde Agung,



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Kuningan Timur, Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta, 12950, serta profesional untuk menjadi tempat bertemu dan berdiskusi dengan klien tentang perencanaan acara. Perusahaan juga akan menjangkau calon klien melalui media sosial, situs web resmi perusahaan, serta iklan daring.

d. *Promotion*

Promotion atau promosi menjadi elemen utama dari strategi 7P dengan tujuan utama menyampaikan informasi tentang produk atau layanan kepada target pasar. Beragam bentuk komunikasi dan metode digunakan dalam promosi, seperti iklan, pemasaran konten, promosi penjualan, dan kegiatan publik lainnya untuk mencapai calon klien. CV Temuphoria Indonesia akan melakukan promosi digital marketing melalui Google Ads atau Search Engine Marketing (SEM), dan Email blast.

a. Google Ads atau Search Engine Marketing (SEM)

Google Ads atau Search Engine Marketing (SEM) merupakan sebuah platform periklanan online yang disediakan oleh Google. Dengan menentukan kata kunci yang sesuai dan relevan dengan produk perusahaan, Google akan menampilkan *website* perusahaan di bagian atas hasil pencarian, yang akan membuat *website* perusahaan mendapatkan *awareness* dan lebih mudah ditemukan oleh calon klien. CV Temuphoria Indonesia dapat menjangkau calon klien dengan menggunakan kata kunci relevan seperti '*training*', '*leadership training*', dan lainnya. Google Ads merupakan alat yang sangat efektif untuk meningkatkan visibilitas dan lalu

Hak Cipta :

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



Hak Cipta :

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

lintas situs web, mengarahkan calon klien ke halaman produk serta dapat disesuaikan dengan target audiens yang spesifik.

b. Email blast

Email blast adalah sebuah teknik pemasaran melalui email dengan mengirimkan pesan atau penawaran yang identik kepada banyak penerima dalam satu waktu. Dengan teknik ini, CV Temuphoria Indonesia akan menggunakan *database* target klien dan mengirimkan sejumlah penawaran produk yang dinilai sesuai dengan perusahaan target klien secara berkala.

e. *People*

Sumber daya manusia (SDM) atau *people* merujuk pada individu yang terlibat dalam berbagai bidang pada perusahaan, mulai dari manajemen, pemasaran, hingga perencanaan dan pelaksanaan acara (produk perusahaan). Aspek ini menyoroti pentingnya kontribusi individu dalam menciptakan pengalaman yang positif bagi klien dan mencapai tujuan bisnis perusahaan secara keseluruhan. Untuk itu, CV Temuphoria Indonesia memiliki tim profesional dan berpengalaman dengan keahlian dan sertifikasi bidang MICE atau *meeting incentive, convention, and exhibition*, dengan keterampilan interpersonal yang baik sehingga dapat membangun berkomunikasi dan hubungan baik dengan klien.

f. *Process*

Proses merujuk pada serangkaian langkah-langkah yang diambil oleh perusahaan dalam menyediakan produk atau layanan kepada pelanggan. Proses ini



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

mencakup semua aktivitas yang terlibat dalam mengorganisir dan mengelola acara dari awal hingga akhir, termasuk komunikasi dengan klien, perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi setelah acara selesai. Dengan adanya proses, kerangka atau sistem kerja akan menjadi lebih terstruktur, terorganisir, dan efisien dari sisi konsumen dan perusahaan. CV Temuphoria Indonesia memiliki tahap-tahap dalam penggunaan jasa yang dimulai dari pemasaran, konsultasi awal yang menyeluruh untuk memahami kebutuhan klien, hingga eksekusi serta pelaporan dan evaluasi. Berikut ini merupakan *flowchart* proses klien dalam menggunakan jasa dari CV Temuphoria 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

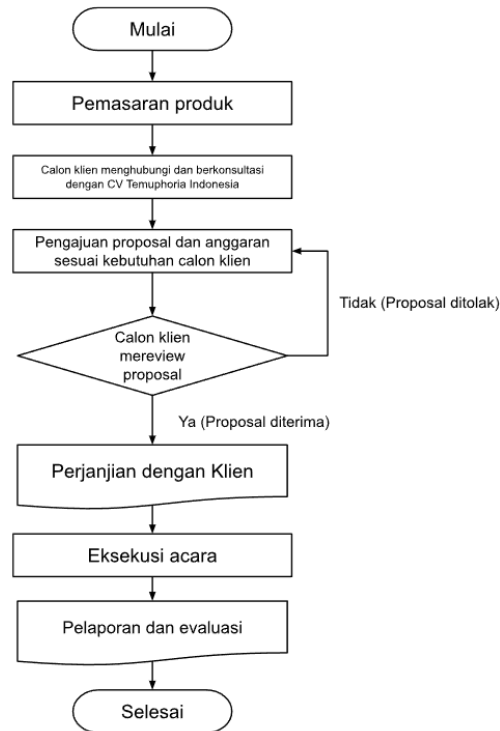


Hak Cipta :

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

Bagan 3. 1

Proses Klien Menggunakan Jasa CV Temuphoria Indonesia



Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

g. *Physical Evidence*

Physical Evidence atau bukti fisik merupakan elemen penting dalam memberikan bukti nyata kepada pelanggan mengenai kualitas, keandalan, dan nilai dari layanan yang ditawarkan. Selain itu, *physical evidence* juga berperan dalam membangun kepercayaan, memperkuat citra merek, dan menciptakan pengalaman positif bagi pelanggan. CV Temuphoria Indonesia mempunyai bukti fisik berupa kantor yang terletak di Jl. Dr. Ide Anak Agung Gde Agung, Kuningan Timur, Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta, 12950, *id card* atau tanda pengenal karyawan yang mencerminkan profesionalisme, serta bahan promosi berupa kartu



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

nama dan *company profile* untuk memperkenalkan dan mempromosikan layanan kepada konsumen.

Selain strategi *marketing mix* 7P, CV Temuphoria Indonesia juga akan menggunakan strategi *profiling and power of connection* sebagai bagian dari pemasaran perusahaan. Sebagaimana merujuk dari founder CPN Group, Chandra Putra Negara, dalam acara d'Mentor by detikcom pada hari Selasa, 7 Desember 2020, yang dilansir dari berita detikFinance yang berjudul 'Kenapa Networking Bisa Lebih Penting dari Modal Dalam Berbisnis?', menyatakan bahwa *networking* atau *power of connection* adalah sesuatu yang sifatnya penting dalam sebuah bisnis yang dapat digunakan untuk memperluas bisnis, menemukan peluang baru, mitra, dan mengatasi keterbatasan yang ada.

"Kenapa kita harus networking, networking itu untuk memastikan me-scale up bisnis kita agar lebih besar. Kita menemukan lini usaha yang baru, kita menemukan partner usaha baru, kita juga bisa keluar dari keterbatasan-keterbatasan kita yang masih ada. Jadi networking itu sesuatu yang sifatnya sangat penting tapi memang tidak mendesak," kata Chandra Putra Negara, Selasa (7/12/2020).

Disamping itu, Joshua Stanley, seorang entrepreneur, melalui media RealBusiness.co.uk memaparkan benefit dari penerapan *customer profiling* melalui artikel berjudul "What Is Customer Profiling & How Can It Help Your Business?" yang dirilis pada hari Jumat, 27 Januari 2023. Disampaikan bahwa dengan *customer profiling*, perusahaan dapat memberikan *customised experiences* kepada klien, dan memungkinkan perusahaan untuk bersaing secara efektif dalam industri.

Melalui *power of connection*, kekuatan koneksi yang dibangun dan dimiliki oleh SDM CV Temuphoria Indonesia, dapat memberikan jalan agar kehadiran

Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

perusahaan dapat diterima dalam industri pelatihan manajemen, khususnya dibidang kepemimpinan. Perusahaan dapat lebih mudah menawarkan produk melalui kenalan rekan yang memiliki jabatan atau relasi dengan unit terkait dalam target perusahaan klien, seperti contoh unit *Human Resources* (HR). Sebagaimana klien juga cenderung lebih memilih perusahaan yang mereka kenal baik secara personal maupun dalam konteks bisnis, dibandingkan dengan perusahaan lain yang asing bagi mereka.

Kemudian dengan *profiling*, CV Temuphoria Indonesia dapat memahami calon peserta pelatihan, memenuhi kebutuhan, dan mengembangkan program yang sesuai dengan kebutuhan klien, yang sekaligus dapat memperkuat citra sebagai penyedia program pelatihan yang berorientasi pada klien. Perusahaan akan melakukan *profiling* dengan metode survei atau wawancara dengan calon peserta dari perusahaan klien untuk memahami tingkat pengetahuan tentang kepemimpinan, keterampilan yang ingin tingkatkan, hingga preferensi metode pembelajaran yang diminati. Dari hasil *profiling* ini, perusahaan sebagai penyelenggara dapat memberikan program yang sesuai.

3.7 Analisis Pesaing

Analisis pesaing merupakan proses memahami dan mengevaluasi kompetitor bisnis dalam pasar yang sama atau serupa. Tahapan ini termasuk dalam tahap kritis dalam membangun bisnis karena dapat memberikan wawasan tentang keunggulan kompetitif, serta peluang pasar yang belum terpenuhi, yang dapat

Hak Cipta :

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



mempengaruhi kesuksesan bisnis. CV Temuphoria Indonesia melakukan analisis pesaing terhadap tiga perusahaan kompetitor yaitu, NatureOT, Duta Asa, Kubik Leadership, Arcarta Consultant, Trust.co, dan Energi Persona. Berikut adalah analisis keunggulan dan kelebihan perusahaan pesaing yang disajikan dalam tabel 3.9.

Tabel 3.9
Analisis Keunggulan dan Kelemahan Perusahaan Kompetitor

No	Perusahaan	Keunggulan	Kelemahan
1.	Nature OT	<ol style="list-style-type: none">1. Memiliki klien tetap2. Memiliki beragam produk <i>training</i>	<ol style="list-style-type: none">1. Produk utama perusahaan adalah <i>outbound training</i>2. Harga paket cukup tinggi3. Hanya dapat dijangkau oleh segmen pasar tertentu
2.	Duta Asa	<ol style="list-style-type: none">1. Menyediakan produk <i>virtual event</i>2. Memiliki portofolio yang baik	<ol style="list-style-type: none">1. Informasi dasar mengenai perusahaan sulit didapatkan2. Tidak memiliki <i>website</i> resmi yang bisa dikunjungi
3.	Kubik Leadership	<ol style="list-style-type: none">1. <i>Branding</i> yang kuat dalam industri pelatihan kepemimpinan2. Memiliki beragam produk pelatihan kepemimpinan3. Berdiri sejak 1999 dan memiliki klien tetap4. Mencakup pasar internasional	<ol style="list-style-type: none">1. <i>Contact person</i> sulit dijangkau dan lambat dalam merespons

Hak Cipta :

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



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

4.	Arcarta Consultant	<ol style="list-style-type: none">1. Memiliki portofolio yang kuat2. Menawarkan Pelatihan in-house, public training, serta certified training3. Jaringan kemitraan yang luas	<ol style="list-style-type: none">1. Produk yang ditawarkan tidak berfokus pada pelatihan kepemimpinan
5.	Trust.co	<ol style="list-style-type: none">1. Menawarkan berbagai program <i>training</i>, termasuk <i>outdoor training</i> dan <i>virtual training</i>2. Menerima <i>customized training</i>	<ol style="list-style-type: none">1. Informasi mengenai detail produk dan perusahaan sulit didapatkan2. Kurang mengikuti tren terkini dalam hal <i>branding</i> dan pemasaran
6.	Energi Persona	<ol style="list-style-type: none">1. Menawarkan program pelatihan dengan certified training2. Memiliki klien tetap	<ol style="list-style-type: none">1. Tidak memiliki <i>website</i> resmi yang bisa dikunjungi2. Sulit untuk mendapatkan informasi mengenai program yang ditawarkan

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

3.8 Analisis S.W.O.T

Dalam mendirikan sebuah perusahaan, penting untuk melakukan analisis terhadap kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*), yang mungkin dihadapi oleh perusahaan kedepan. David A. Aaker menjelaskan bahwa analisis SWOT merupakan langkah untuk mengenali faktor-faktor internal dan eksternal yang dapat mendukung atau menghambat pencapaian tujuan. Analisis SWOT telah digunakan secara luas dalam dunia bisnis dan manajemen sebagai alat untuk memahami situasi perusahaan, merencanakan



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, 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

strategi, dan mengambil keputusan yang lebih informasional. Maka dari itu, CV Temuphoria Indonesia menggunakan analisis S.W.O.T yang telah dikembangkan menjadi empat tipe strategi, yaitu strategi S-O (*Strengths-Opportunities*), strategi W-O (*Weaknesses-Opportunities*), strategi S-T (*Strengths-Threats*), dan strategi W-T (*Weaknesses-Threats*). Berikut merupakan analisis S.W.O.T. CV Temuphoria Indonesia.

Tabel 3. 10
Analisis S.W.O.T CV Temuphoria Indonesia

Faktor Internal	<p><i>Strength</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki SDM yang kompeten dan berpengalaman. 2. Menyediakan program pelatihan yang berkualitas dengan pendekatan holistic. 3. Inovasi kreatif pada produk yang ditawarkan. 4. Materi pelatihan yang berkualitas dan relevan dengan kebutuhan pasar melalui metode <i>profiling</i>. 	<p><i>Weakness</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Perusahaan baru sehingga reputasi masih rendah. 2. Tidak memiliki portofolio <i>event</i>. 3. Ketergantungan pada tim utama. 4. Keterbatasan strategi pemasaran. 5. Ketergantungan pada segmen pelatihan kepemimpinan.
Faktor Eksternal		
<p><i>Opportunity</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan tinggi untuk pelatihan kepemimpinan. 2. Ekspansi ke pelatihan daring (Online). 3. Ekspansi internasional 	<p>Strategi S-O (<i>Strengths-Opportunities</i>):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan pengalaman dan kompetensi tim untuk menangkap peluang meningkatnya permintaan untuk pelatihan 	<p>Strategi W-O (<i>Weaknesses-Opportunities</i>):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan upaya pemasaran dengan mengidentifikasi pasar target yang tepat dan mengadopsi strategi pemasaran digital.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

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

<p>untuk menjangkau pasar global.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Pengembangan program pelatihan khusus. 5. Kebutuhan akan kepemimpinan yang adaptif setelah perubahan akibat pandemi. 	<p>kepemimpinan dengan menawarkan layanan pelatihan berkualitas tinggi dan inovatif.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Menjalin kemitraan dengan institusi dan jejaring usaha untuk meningkatkan visibilitas perusahaan dan jangkauan perusahaan. 3. Mencari peluang kemitraan global untuk membawa pelatihan ke berbagai negara. 4. Meningkatkan nilai tambah materi pelatihan dengan wawasan dan studi kasus terbaru. 	<ol style="list-style-type: none"> 2. Merekrut SDM tambahan dan membangun kolaborasi tim yang baik. 3. Mencari pendanaan tambahan untuk meningkatkan sumber daya dan memaksimalkan strategi pemasaran. 4. Mempertimbangkan diversifikasi ke bidang pelatihan lainnya seperti keterampilan interpersonal.
<p><i>Threats</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan industri yang ketat. 2. Perubahan dalam kebutuhan pasar. 3. Pesaing yang telah memiliki klien tetap. 	<p>Strategi S-T (<i>Strengths-Threats</i>):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan pengalaman dan kompetensi tim untuk bersaing dengan pesaing dalam industri. 2. Melakukan riset pasar untuk memahami kebutuhan, tren, dan preferensi pasar yang berubah. 3. Menjaga kualitas 	<p>Strategi W-T (<i>Weaknesses-Threats</i>):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan manajemen sumber daya untuk mengatasi persaingan yang ketat. 2. Berfokus pada segmen pasar yang memiliki kebutuhan yang sesuai dengan produk perusahaan. 3. Meneliti dan memahami pesaing untuk



Hak Cipta :

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

	<p>program dan menonjolkan diferensiasi untuk membedakan diri dari pesaing.</p> <p>4. Menjalin hubungan baik dengan klien maupun calon klien <i>before</i> dan <i>after event</i>.</p>	<p>mengidentifikasi keunggulan kompetitif dan membedakan diri.</p> <p>4. Memanfaatkan pengalaman personal SDM untuk menjalin hubungan dan mengambil <i>market</i> pesaing melalui koneksi atau rekanan</p> <p>5. Berfokus pada pemasaran berbasis nilai dan manfaat bagi target pasar.</p>
--	--	--

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

3.9 Jejaring Usaha

Jejaring usaha menjadi salah satu elemen penting dalam upaya mengembangkan bisnis. Keberadaan jejaring usaha memungkinkan perusahaan untuk berkolaborasi dengan para mitra yang dapat meningkatkan inovasi produk, sekaligus memberikan akses ke sumber daya dan pasar baru. Melalui jejaring usaha, perusahaan juga dapat meningkatkan profil dan reputasi bisnis dari sudut pandang pelanggan. Jejaring usaha CV Temuphoria Indonesia tersaji dalam tabel berikut.

Tabel 3. 11

Jejaring Usaha Venue CV Temuphoria Indonesia

No	Perusahaan	Alamat	Telepon
1	Connectinc	Jl. Palem No.28, RT.12/RW.3, Cipete Sel., Kec. Cilandak, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12410	0813-1130-7717



© 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

2	WorKing Zone	Jl. Bangka Raya Nomor 42.A, Pela Mampang, Kec. Mampang Prpt., Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12720	0882-1161-4789
3	Hotel Bidakara Jakarta	Jl. Gatot Subroto No.Kav. 71-73, RT.8/RW.1, Menteng Dalam, Kec. Tebet, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12870	(021) 83793555
4	Wyndham Casablanca Jakarta	Jl. Raya Casablanca No.18, RT.4/RW.12, Menteng Dalam, Kec. Tebet, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12870	(021) 8282000
5	Lemo Hotel Serpong	Jl. Raya Legok - Karawaci No.88, Klp. Dua, Kec. Klp. Dua, Kabupaten Tangerang, Banten 15810	(021) 54220740
6	Gedung TEMPO	Jl. Palmerah Barat No.8, RT.3/RW.5, North Grogol, Kebayoran Lama, South Jakarta City, Jakarta 12210	0817-6068-306
7	grandkemang Jakarta	Jl. Kemang Raya No.2 H, RT.14/RW.1, Bangka, Kec. Mampang Prpt., Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12730	(021) 7194121
8	Apiary Coworking Space	Lippo St. Moritz Office Tower (Floor 9, Unit 901, Jl. Puri Indah Raya, RT.1/RW.2, South Kembangan, Kembangan, West Jakarta City, Jakarta 11610	(021) 30497711
9	ASTON Priority	Jl. Let. Jend Jl. TB	(021) 78838777



© 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

	Simatupang Hotel & Conference Center	Simatupang No.Kav. 9, RT.2/RW.2, Kebagusan, Ps. Minggu, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12520	
10	Event Space Cyber 2 Tower, Rasuna Said	Jalan H. R. Rasuna Said Blok X-5, Cyber 2 Tower, Jakarta Selatan,	(021) 29021270
11	JS Luwansa	Jl. H. R. Rasuna Said No.22, RT.2/RW.5, Karet Kuningan, Kecamatan Setiabudi, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12940	(021) 29543030
12	GoWork Plaza Indonesia	Plaza Indonesia, Level 5 Unit E021AB, Jl. M.H. Thamrin No.Kav. 28-30, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10350	(021) 29922823

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

Tabel 3. 12
Jejaring Usaha Percetakan CV Temuphoria Indonesia

No	Perusahaan	Alamat	Telepon
1	Percetakan Sanggar Sarana Printing	Jl. Kayu Manis Barat No.3, RT.4/RW.1, Kayu Manis, Kec. Matraman, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13130	0822-2770-5858
2	Dyno Printing & Percetakan	Jl. Waru No.29, RW.8, Rawamangun, Kec. Pulo Gadung, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13220	0813-7497-0770



© 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

3	Inti Rimbo Printing	Intirimbo Workshop & Office, Jl. Cawang Baru No. 3, Jakarta Timur 13330, Indonesia	(021) 8191208
4	PrimaGraphia	Jl. Kepu Selatan, No. 71, Kel Kemayoran, Kec. Kemayoran, Kota Adm. Jakarta Pusat, DKI Jakarta	0877-7231-0250
5	Pranata Printing	Jl. Tanjung Duren Utara 4 No 63	(021) 5660187
6	Selaras Printing	Jl. Baru No.1, RW.3, Kota Jakarta Selatan, DKI Jakarta 12240	(021) 72796848

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

Tabel 3. 13

Jejaring Usaha Vendor Katering Makan CV Temuphoria Indonesia

No	Perusahaan	Alamat	Telepon
1	Tiga Dara	Jl. Raya Kembangan Selatan Gg. Chober No. 13 RT. 04/01 Kembangan Jakarta Barat	+62 813-1611-8466
2	Sarasa	Jl. Darmawangsa-X No.24A, RT.9/RW.1, Cipete Utara, Kec. Kby. Baru, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12160	0815-8518-8007
3	Nasi Kuning Mbok Rum	Jl. Mindi No.6, RT.6/RW.7, Cipete Utara, Kec. Kby. Baru, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12150	+62 812-1959-8012



© 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

4	Daun Ketumbar Catering	Jl. Rawasari Timur 1 - Komplek PATRA I No. 3, Komplek Pertamina, RT.10/RW.2, Cempaka Putih Timur, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10510	+62 813-2000-3697
5	Munik Resto	Gedung Munik Restoran, Jl. Matraman Raya No.80, RT.9/RW.82, Kb. Manggis, Kec. Matraman, Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13150	(021) 85913104
6	Dapur Panglima Spesialis Nasi Kotak	Jl. Triloka VI No.1, RT.3/RW.4, Pancoran, Kec. Pancoran, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12780	0812-9545-5545
7	Dapur Bu Sastro	Graha Sastro, Jl. Pramuka Raya No.49, Mampang, Pancoran Mas, Depok City, West Java 16433	0821-8000-0096
8	Deraya Catering	Komplek Loka Indah Blok E No. 88, RT.6/RW.2, Tangki, Kec. Taman Sari, Kota Jakarta Barat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 11170	0811 - 172 - 8280
9	Pesona Katering	Jl. Pulo Nangka Timur No. 54, Pulo Gadung, Jakarta Timur	0812-8940-0089

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023



Hak Cipta :

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

Tabel 3. 14

Jejaring Usaha Vendor Jajanan Katering (*Snack Box*) CV Temuphoria Indonesia

No	Perusahaan	Alamat	Telepon
1	Holland Bakery	Ruko Miami City Resort, Jkt Outer Ring Road, RT.7/RW.14, Jakarta Barat	(021) 56955646
2	Sarasa	Jl. Darmawangsa-X No.24A, RT.9/RW.1, Cipete Utara, Kec. Kby. Baru, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12160	0815-8518-8007
3	Royal Snack Box	Perumahan Inkopol, Jl. Merak III No.52, Jakasampurna, Kec. Bekasi Bar., Kota Bks, Jawa Barat 17145	081290432012
4	Delicio	Jl. Tebet Raya No.86, RT.1/RW.3, Tebet Tim., Kec. Tebet, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12820	(021) 83797102
5	AJ Bakery and Cake	Jl. Summagung III blok KR No. 22 Kelapa Gading Permai Jakarta Utara	(021) 452-3956

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

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

BAB IV

ANALISIS SUMBER DAYA MANUSIA

4.1 Analisis Kompetensi Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia memiliki peran yang sangat penting dalam perkembangan dan kemajuan perusahaan. Keberadaan sumber daya manusia yang kompeten dan berkualitas diharapkan dapat meningkatkan kualitas dan efisiensi pekerjaan dalam perusahaan. Dengan kemampuan dan keterampilan yang baik, karyawan dapat menyelesaikan tugas dengan hasil yang maksimal, memenuhi harapan pelanggan, dan mencapai tujuan perusahaan.

CV Temuphoria Indonesia, yang bergerak di bidang pelayanan jasa penyelenggaraan pelatihan manajemen, membutuhkan sumber daya manusia yang komunikatif, inovatif, kreatif, dan memiliki sikap *can-do attitude*. Selain itu, perusahaan juga membutuhkan karyawan yang telah menempuh jenjang pendidikan di bidang *Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition* (MICE) dan memahami penyelenggaraan pelatihan manajemen. Dengan demikian, perusahaan mampu menangani seluruh pekerjaan mulai dari riset, pembuatan dan pengembangan produk, promosi hingga penyelenggaraan produk.

Oleh karena itu, berdasarkan analisis kompetensi sumber daya manusia yang telah dilakukan, CV Temuphoria Indonesia memiliki tiga sumber daya manusia dalam menjalankan operasional perusahaan yang terdiri dari Direktur Utama, Direktur Keuangan, dan Direktur Pemasaran. Berikut adalah analisis kompetensi sumber daya manusia yang terjadi pada Tabel 4.1



Hak Cipta :

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

Tabel 4. 1

Jabatan dan Tingkat Pendidikan Direksi CV Temuphoria Indonesia

Jabatan	Tingkat Pendidikan	Jumlah
Direktur Utama	D4/Sarjana Terapan	1
Direktur Keuangan	D4/Sarjana Terapan	1
Direktur Pemasaran	D4/Sarjana Terapan	1

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

Berdasarkan tabel 4.1 di atas, dapat dilihat bahwa CV Temuphoria Indonesia memiliki sumber daya manusia (SDM) sejumlah 3 (tiga) orang dengan tingkat pendidikan D4. Berikut merupakan beberapa kompetensi dari ketiga karyawan CV Temuphoria Indonesia:

a. Direktur Utama

- 1) Merupakan lulusan D4/sarjana terapan MICE (*Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition*)
- 2) Memiliki sertifikat uji kompetensi di bidang *Marketing Communication*
- 3) Mampu melakukan koordinasi, komunikasi, dan negosiasi baik dengan pihak eksternal maupun internal
- 4) Dapat mengoperasikan Microsoft Offices & Google Suites



© 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) Memiliki jiwa kepemimpinan dan bertanggung jawab atas seluruh kegiatan perusahaan
- 6) Mampu mengambil keputusan dan memecahkan suatu masalah
- 7) Dapat melihat peluang dan menjalin kerja sama
- 8) Mampu berpikir kreatif & inovatif dalam mengembangkan produk perusahaan
- 9) Bersikap jujur, disiplin, dan dapat diandalkan
- 10) Mampu bekerja secara tim

b. Direktur Keuangan

- 1) Merupakan lulusan D4/sarjana terapan MICE (*Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition*)
- 2) Memiliki sertifikat uji kompetensi di bidang *Liaison Officer*
- 3) Dapat mengoperasikan Microsoft Offices & Google Suites
- 4) Mampu membuat anggaran biaya operasional dan laporan keuangan perusahaan
- 5) Mampu dalam memperhitungkan berbagai risiko keuangan perusahaan dimasa yang akan datang
- 6) Mampu melakukan pengawasan terhadap keuangan perusahaan
- 7) Bersikap jujur, disiplin, komunikatif dan dapat diandalkan
- 8) Memiliki kemampuan dalam memecahkan masalah
- 9) mampu bekerja secara tim



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, 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

c. Direktur Pemasaran

- 1) Merupakan lulusan D4/sarjana terapan MICE (*Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition*)
- 2) Memiliki sertifikat uji kompetensi di bidang *Marketing Communication*
- 3) Mampu membuat strategi pemasaran perusahaan serta konten yang menarik
- 4) Mampu membuat proyeksi penjualan dan permintaan produk
- 5) Mampu melakukan komunikasi dan negosiasi baik dengan pihak eksternal maupun internal
- 6) Dapat mengoperasikan Microsoft Offices & Google Suites
- 7) Memiliki kemampuan dalam mengoperasikan media sosial dan *up to date* dengan berbagai informasi dari media sosial
- 8) Bersikap jujur, disiplin, komunikatif dan dapat diandalkan
- 9) Memiliki kemampuan dalam memecahkan masalah
- 10) Mampu bekerja secara tim

4.2 Analisis Kebutuhan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia

Sebagai perusahaan baru, CV Temuphoria Indonesia perlu melakukan analisis kebutuhan dan pengembangan sumber daya manusia untuk mencapai tujuan dari perusahaan. Proses analisis ini diperlukan untuk mengetahui kebutuhan jumlah dan mengetahui bagaimana pengembangan SDM yang dibutuhkan setiap tahunnya



untuk menentukan langkah yang tepat dalam mengembangkan bisnis perusahaan berdasarkan kualitas kinerja yang baik dari masing-masing SDM.

4.2.1 Analisis Kebutuhan dan Pengembangan SDM Tahun Pertama

Pada tahun pertama perusahaan berdiri CV Temuphoria Indonesia belum melakukan perekrutan karyawan, melainkan menjalankan bisnis dengan mengandalkan sumber daya manusia yang sudah ada yaitu direktur utama, direktur keuangan, dan direktur pemasaran. Hal tersebut dikarenakan proses dalam menjalankan bisnis masih dalam tahap awal perintisan.

4.2.2 Analisis Kebutuhan dan Pengembangan SDM Tahun Kedua

Pada tahun 2025 atau tahun kedua sejak perusahaan berdiri, CV temuphoria Indonesia akan merekrut satu karyawan untuk menjadi *staff* pada bagian *Marketing communication*. Berikut adalah kriteria dari *staff* yang dibutuhkan oleh CV temuphoria 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

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

Tabel 4. 2

Analisis Kebutuhan dan Pengembangan SDM CV Temuphoria Indonesia Tahun Kedua

No	Jabatan	Kualifikasi
1	<i>Staff Marketing communication</i>	<ol style="list-style-type: none">1. Pendidikan minimal S1 dari jurusan ekonomi, komunikasi, atau jurusan yang relevan2. Fresh graduate atau minimal memiliki 1 tahun pengalaman pada bidang sejenis3. Usia 22-26 tahun4. Mampu mengoperasikan Microsoft Office Suites dan Google Suites5. Mampu bekerja di bawah tekanan6. Mampu bekerja baik secara tim maupun individual

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

Pada tabel 4.2 diatas merupakan analisis kebutuhan dan pengembangan SDM CV Temuphoria Indonesia pada tahun kedua yang berisikan jabatan serta kualifikasi *staff* yang dibutuhkan oleh CV Temuphoria Indonesia. Posisi tersebut dibutuhkan pada tahun kedua CV Temuphoria Indonesia berdiri untuk membantu dalam kegiatan pemasaran dan pengelolaan konten.

4.3 Rencana Pembuatan Kebutuhan Sumber Daya Alam

Berdasarkan analisa kebutuhan dan pengembangan sumber daya manusia, seluruh kegiatan operasional CV Temuphoria Indonesia pada tahun pertama akan dilakukan oleh tiga pendiri perusahaan, mulai dari perencanaan hingga pelaksanaan. Sedangkan pada tahun kedua, CV Temuphoria Indonesia baru akan merekrut satu karyawan sebagai *staff Marketing communication*. *Staff Marketing communication* ini dibutuhkan untuk meningkatkan *exposure* perusahaan dan untuk mencari



potential client yang akan menggunakan jasa CV Temuphoria Indonesia. Berikut merupakan tabel rencana pembuatan kebutuhan sumber daya manusia CV Temuphoria Indonesia.

Tabel 4.3

Rencana Kebutuhan Sumber Daya Manusia CV Temuphoria Indonesia

Jabatan	Jumlah Kebutuhan	Tenaga yang Tersedia	Tenaga yang harus Direkrut
Direktur Utama	1	1	-
Direktur Keuangan	1	1	-
Direktur Pemasaran	1	1	-
<i>Staff Marketing communication</i>	1	-	1

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

Dalam memenuhi kebutuhan terhadap karyawan pada tahun kedua, perusahaan akan melakukan perekrutan karyawan. Bagan 4.1 berikut ini menyajikan tahapan perekrutan karyawan di CV Temuphoria Indonesia:

Hak Cipta :

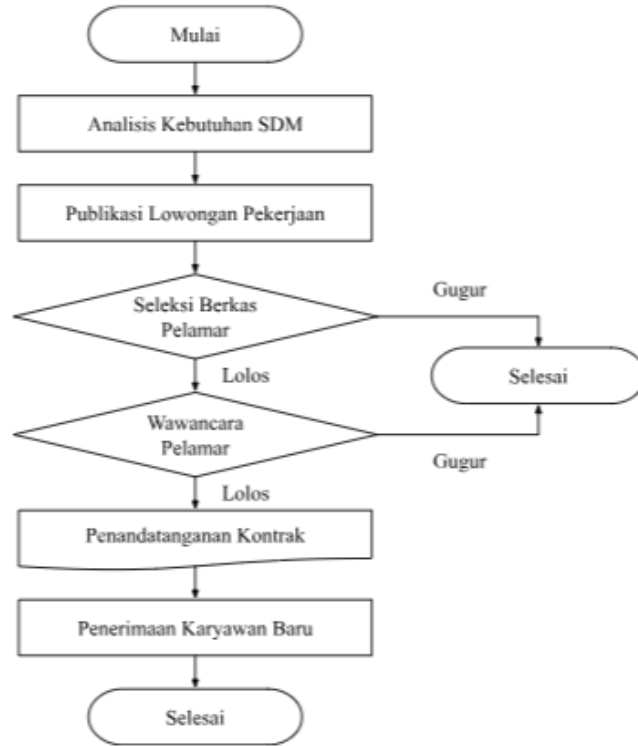
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan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

Hak Cipta :

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

Bagan 4. 1

Tahapan Perekrutan Karyawan CV Temuphoria Indonesia



Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

Berdasarkan Bagan 4.1 di atas, penjelasan setiap tahapan perekrutan karyawan oleh CV Temuphoria Indonesia adalah sebagai berikut:

a. Analisis Kebutuhan Sumber Daya Manusia (SDM)

Pada tahap pertama ini, CV Temuphoria Indonesia melakukan analisis divisi apa yang membutuhkan perekrutan karyawan. Selain itu pada tahap ini pula menentukan kualifikasi, deskripsi pekerjaan, jumlah karyawan yang akan direkrut, dan juga anggaran yang akan dikeluarkan



© 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

b. Publikasi Lowongan Pekerjaan

Di tahap selanjutnya, CV Temuphoria Indonesia mempublikasikan lowongan pekerjaan secara internal melalui relasi para direktur dan secara eksternal melalui media sosial yang dimiliki oleh CV Temuphoria Indonesia

c. Seleksi Berkas Pelamar

Pada tahap seleksi berkas ini para pelamar akan diseleksi berdasarkan *Curriculum Vitae* (CV) dan portofolio yang telah dikirimkan melalui e-mail perusahaan. Kemudian akan terseleksi tiga pelamar terbaik yang akan lolos ke tahap selanjutnya yaitu wawancara

d. Wawancara Pelamar

Tiga pelamar terbaik yang berhasil lolos pada tahap seleksi berkas akan melakukan wawancara yang akan dilakukan dengan direktur utama. kemudian dari hasil wawancara tersebut hanya akan ada satu pelamar yang lolos untuk selanjutnya melakukan penandatanganan kontrak

e. Penandatanganan Kontrak

Satu pelamar yang lolos pada tahap wawancara akan menandatangani kontrak yang sudah disediakan oleh CV Temuphoria Indonesia

f. **Penerimaan Karyawan Baru**

Setelah pelamar melakukan penandatanganan kontrak, maka pelamar sudah resmi menjadi bagian dari CV Temuphoria Indonesia.



© **Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta**

Hak Cipta :

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





Hak Cipta :

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

Teknologi memiliki peran penting dalam mengembangkan suatu perusahaan. Perusahaan yang terbuka akan teknologi akan memudahkan perusahaan tersebut dalam mengetahui apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh pasar atau konsumen. Selain itu, penggunaan teknologi sangat membantu dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan dan aktivitas pemasaran.

Sebagai perusahaan yang bergerak sebagai penyedia jasa, CV Temuphoria Indonesia juga melakukan pemanfaatan teknologi guna mendukung dalam pengembangan dan kegiatan perusahaan. Berikut analisis dan perencanaan pemanfaatan teknologi yang digunakan oleh CV Temuphoria Indonesia:

5.1.1 Pemanfaatan Teknologi Pada Kegiatan Operasional

Pemanfaatan teknologi pada kegiatan operasional CV Temuphoria Indonesia tidak hanya dilakukan saat harian saja tetapi juga dilakukan pada saat pelaksanaan event berlangsung. Penggunaan teknologi pada kegiatan operasional berupa perangkat lunak (*software*) dan perangkat keras (*hardware*). Berikut merupakan pemanfaatan teknologi yang digunakan CV Temuphoria Indonesia pada kegiatan operasional:



Hak Cipta :

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

1. Perangkat lunak (*software*)

Perangkat lunak yang digunakan CV Temphoria Indonesia dalam pemanfaatan teknologi pada kegiatan operasional tercantum pada tabel 5.1 dibawah ini:

Tabel 5. 1

Daftar Perangkat Lunak (*software*) CV Temuphoria Indonesia

Perangkat Lunak	Spesifikasi	Kegunaan
Windows	Windows 11	Digunakan untuk sistem operasi pada komputer
Microsoft Office Suites	Microsoft Excel, Microsoft Teams ,Microsoft Word, Microsoft PowerPoint	Digunakan sebagai wadah untuk input dan proses kegiatan keuangan, administrasi, dan kegiatan operasional lainnya
Google Suites	Gmail, Gdocs, Gsheet, Gform, Google Calendar, Google Drive, Google Ads	Digunakan untuk email pemasaran, perusahaan, kalender perusahaan, penyimpanan dokumen online, dan lainnya
Adobe Creative Cloud	Adobe Photoshop, Adobe Illustrator, dan Adobe Premiere	Digunakan untuk mendesain material pemasaran seperti mengedit video, poster, dan sebagainya
Canva	Premium	Digunakan untuk mendesain material pemasaran seperti materi konten dan materi lainnya
Media sosial	Instagram, TikTok	Digunakan sebagai media promosi untuk meningkatkan brand awareness dan pemasaran

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

Hak Cipta :

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

Tabel 5.1 diatas merupakan daftar dari perangkat lunak (*software*) beserta spesifikasi dan kegunaan yang digunakan oleh CV Temuphoria Indonesia untuk memaksimalkan kegiatan operasional. Perangkat tersebut menjadi inventory yang dapat dimanfaatkan dalam jangka waktu lebih dari 3 tahun.

2. Perangkat Keras (*hardware*)

Ada beberapa perangkat keras yang umum digunakan untuk berbagai kegiatan operasional pada suatu perusahaan. Pada tabel 5.2 ini akan dicantumkan tabel yang menjelaskan tentang perangkat keras yang akan digunakan oleh CV Temuphoria Indonesia, Tbk dalam kegiatan operasional.

Tabel 5. 2
Daftar Perangkat Keras (*hardware*) CV Temuphoria Indonesia

Perangkat Keras	Spesifikasi	Unit	Kegunaan
Laptop	Asus Vivobook Go 14 (E410)	1	Digunakan untuk melakukan input dan proses kegiatan keuangan, administrasi, design, dan kegiatan operasional lainnya
Printer Scanner	Epson Ecotank L3210	1	Digunakan sebagai alat cetak untuk kebutuhan administrasi dan keuangan



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, 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

Hardisk	Seagate One Touch HDD	1	Digunakan sebagai alat untuk menyimpan data dan mengambil informasi digital
---------	-----------------------	---	---

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

5.1.2 Pemanfaatan Teknologi Pada Aktivitas Pemasaran

Untuk memaksimalkan aktivitas pemasaran, CV Temuphoria Indonesia perlu menggunakan teknologi internet, terutama pada perkembangan zaman saat ini dimana banyak masyarakat yang menghabiskan waktu untuk menjelajahi internet. Berikut merupakan penggunaan teknologi pada aktivitas pemasaran pada CV Temuphoria Indonesia:

a. Media sosial

Media sosial adalah salah satu wadah bagi perusahaan untuk berbagi pengetahuan, ide, dan pandangan dengan konsumen yang lebih luas serta untuk meningkatkan brand awareness dari perusahaan. Dengan memantau dan menganalisis aktivitas pengguna di platform media sosial, perusahaan dapat mengidentifikasi preferensi, minat, dan kebutuhan konsumen potensial mereka. Informasi ini dapat membantu perusahaan dalam mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif dan sesuai dengan pasar target mereka. Media sosial yang digunakan oleh CV Temuphoria



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, 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

Indonesia untuk menyajikan berbagai informasi terkait perusahaan adalah Instagram dan Tiktok.

b. Website

Website digunakan oleh CV Temuphoria Indonesia sebagai wadah untuk menyediakan informasi lengkap tentang perusahaan, produk, dan layanan yang ditawarkan. Dengan memiliki website, perusahaan dapat memperkenalkan dan menjelaskan secara detail produk atau layanan kepada calon klien. Dengan menggunakan alat analitik web, perusahaan juga dapat memantau dan mengukur kinerja website.

5.2 Tahapan Pengembangan Teknologi

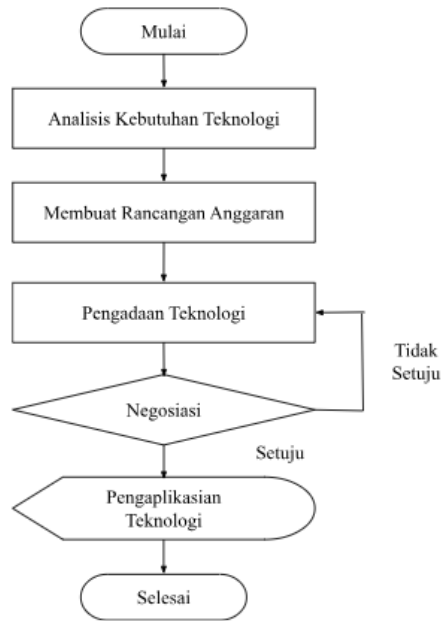
Sebagai perusahaan yang melakukan pemanfaatan teknologi, tentunya terdapat proses atau tahapan dalam pengembangan teknologi yang akan digunakan. Berikut merupakan tahapan dari pengembangan teknologi oleh CV Temuphoria Indonesia yang akan dicantumkan pada bagan 5.1

Hak Cipta :

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

Bagan 5. 1

Tahapan Pengembangan Teknologi CV Temuphoria Indonesia



Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

a. Analisis Kebutuhan Teknologi

Tahap pertama yang perlu dilakukan adalah menganalisis kebutuhan teknologi yang akan digunakan oleh CV Temuphoria Indonesia. Analisis ini dilakukan dengan membuat daftar kebutuhan dari setiap divisi atau *staff* yang bertanggung jawab dalam kegiatan operasional perusahaan untuk mengetahui kebutuhan teknologi apa saja yang dibutuhkan guna mendukung kinerja perusahaan.

b. Membuat Rancangan Anggaran

Setelah menentukan analisis kebutuhan teknologi, langkah selanjutnya yaitu membuat perencanaan anggaran. perencanaan anggaran ini akan dilakukan oleh direktur keuangan dengan



© 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

mempertimbangkan kondisi keuangan perusahaan dan kepentingan dari teknologi tersebut.

c. Pengadaan Teknologi

Pada tahap pengadaan teknologi ini, perusahaan akan membeli semua kebutuhan teknologi yang diperlukan oleh perusahaan.

d. Negosiasi

Pada tahap negosiasi ini dilakukan tawar menawar kepada pihak vendor. Apabila tidak setuju dalam negosiasi ini, maka akan kembali ketahapan pengadaan teknologi. Namun, jika sudah setuju, maka proses selanjutnya yaitu pengaplikasian teknologi

e. Pengaplikasian Teknologi

Pada tahap terakhir ini pengembangan teknologi diaplikasikan dan disesuaikan kepada perangkat sesuai dengan kebutuhan perusahaan agar dapat digunakan secara maksimal dan efektif.

**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

BAB VI

ANALISIS DAN RANCANGAN KEUANGAN

6.1 Rencana Kebutuhan Investasi

CV Temuphoria Indonesia membuat rencana kebutuhan investasi sebagai modal awal untuk kebutuhan CV Temuphoria Indonesia dalam membentuk perusahaan. Modal yang ditanamkan yaitu sebesar Rp180.000.000,- (seratus delapan puluh juta rupiah) oleh para pendiri CV Temuphoria Indonesia dengan detail sebagai berikut.

Tabel 6. 1
Rencana Kebutuhan Investasi CV Temuphoria Indonesia

Nama	Jabatan	Modal	Presentase
Azzahrah Tri Banowati	Direktur Utama	Rp90.000.000	50%
Isabel Florentia	Direktur Keuangan	Rp45.000.000	25%
Evelyn Tahar	Direktur Pemasaran	Rp45.000.000	25%
	Total	Rp180.000.000	100%

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

Berdasarkan tabel 6.1, CV Temuphoria Indonesia memiliki modal awal sebesar Rp200.000.000 (seratus delapan puluh juta rupiah) dimana Direktur Utama memberikan 50% dari modal tersebut atau sebesar Rp90.000.000 (sembilan puluh juta rupiah). Direktur Keuangan dan Direktur Pemasaran memberikan modal masing- masing 25% atau sebesar Rp45.000.000 (empat puluh lima juta rupiah).



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, 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

Modal investasi ini akan digunakan untuk memenuhi segala kebutuhan perusahaan, mulai dari pra-operasional hingga seluruh kegiatan yang dilakukan CV Temuphoria Indonesia pada tahun pertama perusahaan berdiri.

6.2 Anggaran Biaya Produk Penjualan

Berikut ini anggaran biaya pokok penjualan CV Temuphoria Indonesia dari tahun 2024 - 2026.

Tabel 6. 2
Anggaran Harga Produk Penjualan *Basic Leadership Training*

Rancangan Anggaran Biaya Basic Leadership Training											
20 PAX											
NO.	CATEGORIES	DESCRIPTION	FC/VC	QTY		DURATION	HARGA SATUAN	HARGA POKOK PENJUALAN			
								2024	2025 (3.48%)	2026 (3.48%)	
A. Training Leadership											
1	Training Package		FC	1	paket	1	hari	Rp0			
	Fasilitator		FC	1	orang	2	sesi	Rp15,000,000	Rp15,000,000	Rp15,522,000	Rp16,062,166
	Hand Out Modul Training		FC	20	pcs	2	kali	Rp15,000	Rp600,000	Rp620,880	Rp642,487
	Sertifikat	Concorde	FC	20	pcs	1	kali	Rp5,000	Rp100,000	Rp103,480	Rp107,081
	Seminar Kit		FC	20	pcs	1	kali				
		Tas spunbound	FC	20	pcs	1	kali	Rp3,000	Rp60,000	Rp62,088	Rp64,249
		Pulpen	FC	20	pcs	1	kali	Rp2,000	Rp40,000	Rp41,392	Rp42,832
		Notebook	FC	20	pcs	1	kali	Rp10,000	Rp200,000	Rp206,960	Rp214,162
B. Venue											
2	Hayam Wuruk Plaza Tower		FC	20	pax	6	jam	Rp900,000	Rp5,400,000	Rp5,587,920	Rp5,782,380
C. Dokumentasi											
3	Fotografer + Videografer		FC	2	orang	1	hari	Rp1,000,000	Rp2,000,000	Rp2,069,600	Rp2,141,622
D. Konsumsi											
4	Snack box	Isi 3 macam snack + aqua boto1.600ml	VC	20	box	1	kali	Rp20,000	Rp400,000	Rp413,920	Rp428,324
5	Makan siang		VC	20	pax	1	kali	Rp40,000	Rp800,000	Rp827,840	Rp827,840
E. Design & Collateral											
6	Spanduk	1m x 3m	VC	1	pcs	1	kali	Rp150,000	Rp150,000	Rp155,220	Rp160,622
F. Lain-lain											
7	Manpower		FC	1	paket	1	hari	Rp1,000,000	Rp1,000,000	Rp1,034,800	Rp1,070,811
TOTAL ANGGARAN BIAYA PRODUK								Rp25,750,000	Rp26,646,100	Rp27,544,575	
MARGIN 40%								Rp10,300,000	Rp10,658,440	Rp11,017,830	
TOTAL HARGA JUAL								Rp36,050,000	Rp37,304,540	Rp38,562,406	

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023



Hak Cipta :

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

Tabel 6. 3

Anggaran Harga Produk Penjualan *Intensive Leadership Training*

Rancangan Anggaran Biaya <i>Intensive Leadership Training</i>											
20 PAX											
NO.	CATEGORIES	DESCRIPTION	FC/VC	QTY	DURATION	HARGA SATUAN	HARGA POKOK PENJUALAN				
							2024	2025	2026		
A. Training Leadership											
1	Training Package		FC	1	paket	2	hari				
	Fasilitator		FC	2	orang	4	sesi	Rp15,000,000	Rp30,000,000	Rp31,044,000	Rp32,124,331
	Hand Out Modul Training		FC	20	pcs	4	kali	Rp15,000	Rp1,200,000	Rp1,241,760	Rp1,284,973
	Sertifikat		FC	20	pcs	1	kali	Rp5,000	Rp100,000	Rp103,480	Rp107,081
	Seminar Kit		FC	20	pcs	1	kali				
	Tas spunbound		FC	20	pcs	1	kali	Rp3,000	Rp60,000	Rp62,088	Rp64,249
	Pulpen		FC	20	pcs	1	kali	Rp2,000	Rp40,000	Rp41,392	Rp42,832
	Notebook		FC	20	pcs	1	kali	Rp10,000	Rp200,000	Rp206,960	Rp214,162
B. Venue											
2	Hayam Wuruk Plaza Tower		FC	20	pax	2	hari	Rp900,000	Rp10,800,000	Rp11,175,840	Rp11,564,759
C. Dokumentasi											
3	Fotografer & Videografer		FC	2	orang	2	hari	Rp1,000,000	Rp4,000,000	Rp4,139,200	Rp4,283,244
D. Konsumsi											
4	Snack box	Isi 3 macam snack + aqua botol 600ml	VC	20	box	2	hari	Rp20,000	Rp800,000	Rp827,840	Rp856,649
5	Makan siang		VC	20	pax	2	hari	Rp40,000	Rp1,600,000	Rp1,655,680	Rp1,713,298
E. Design & Collateral											
6	Spanduk	1m x 3m	VC	1	pcs	2	hari	Rp150,000	Rp150,000	Rp155,220	Rp160,622
F. Lain-lain											
7	Manpower		FC	1	paket	2	hari	Rp1,000,000	Rp2,000,000	Rp2,069,600	Rp2,141,622
TOTAL ANGGARAN BIAYA PRODUK								Rp50,950,000	Rp52,723,060	Rp54,557,822	
MARGIN 40%								Rp20,380,000	Rp21,089,224	Rp21,823,129	
TOTAL HARGA JUAL								Rp71,330,000	Rp73,812,284	Rp76,380,951	

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023

Pada Tabel 6.2 terdapat rincian anggaran biaya produk dari tahun 2024 - 2026. Biaya penyelenggaraan *Basic Leadership Training* pada tahun 2024 seharga Rp36.050.000 dan meningkat pada tahun 2025 dikarenakan adanya inflasi sebesar 3,48% menjadi Rp37.304.540 dan di tahun 2026 kembali meningkat karena adanya inflasi sebesar 3,48% menjadi Rp38.562.406.

Kemudian, untuk *Intensive Leadership Training* pada tahun 2024 memiliki harga sebesar Rp71.330.000 dan meningkat dikarenakan adanya inflasi sebesar



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, 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

3,48% pada tahun 2025 menjadi Rp73.812.284 dan pada tahun 2026 kembali meningkat karena adanya inflasi sebesar 3,48% menjadi Rp76.380.951.

6.3 Proyeksi Penjualan

Berikut ini adalah rincian proyeksi penjualan CV Temuphoria Indonesia dari tahun 2024 - 2026.

Tabel 6. 4
Proyeksi Penjualan CV Temuphoria Indonesia tahun 2024 – 2026

No	Nama Produk	Tahun 2024		
		Target	Harga Jual	Total Penjualan
1	Basic Leadership Training	10	Rp36.050.000	Rp360.500.000
2	Intensive Leadership Training	4	Rp71.330.000	Rp285.320.000
TOTAL		14	Rp107.380.000	Rp645.820.000

No	Nama Produk	Tahun 2025		
		Target	Harga Jual	Total Penjualan
1	Basic Leadership Training	14	Rp37.304.540	Rp522.263.560
2	Intensive Leadership Training	6	Rp73.812.284	Rp442.873.704
TOTAL		20	Rp111.116.824	Rp965.137.264

No	Nama Produk	Tahun 2026		
		Target	Harga Jual	Total Penjualan
1	Basic Leadership Training	21	Rp38.562.406	Rp809.810.518
2	Intensive Leadership Training	8	Rp76.380.951	Rp611.047.612
TOTAL		29	Rp114.943.357	Rp1.420.858.130

Sumber: CV Temuphoria Indonesia, 2023



Hak Cipta :

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

Berdasarkan tabel 6.4, di tahun 2024 CV Temuphoria Indonesia menargetkan 10 penyelenggaraan *Basic Leadership Training* dan 4 untuk penyelenggaraan *Intensive Leadership Training*. Pada tahun selanjutnya terdapat kenaikan menjadi 20 kali penyelenggaraan dan di tahun 2026 ditargetkan untuk menjadi 29 kali penyelenggaraan.

6.4 Proyeksi Arus Kas

Proyeksi arus kas merupakan laporan proyeksi yang dibuat untuk melihat rincian jumlah pemasukan dan pengeluaran dalam suatu periode. Pemasukan dalam arus kas ini meliputi investasi dan pendapatan penjualan, kemudian pengeluaran terdiri dari beban pokok penjualan, beban operasional, pembelian aset, serta pajak. Perhitungan akhir akan menghasilkan saldo kas akhir yang merupakan dana awal pada periode berikutnya. Proyeksi arus kas CV Temuphoria Indonesia sebagai berikut.

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

Tabel 6. 5
Proyeksi Arus Kas CV Temuphoria Indonesia tahun 2023 – 2026

No	Keterangan	Tahun			
		2023	2024	2025	2026
1	Saldo Kas Awal	Rp0	Rp152.902.495	Rp191.126.386	Rp298.305.771
Penerimaan					
2	Modal	Rp180.000.000	Rp0	Rp0	Rp0
3	Pendapatan Penjualan	Rp0	Rp631.400.000	Rp964.635.448	Rp1.374.377.641
Total Penerimaan		Rp180.000.000	Rp784.302.495	Rp1.155.761.834	Rp1.672.683.412



© 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

Pengeluaran					
4	Beban Pokok Penjualan	Rp0	Rp461.300.000	Rp689.383.760	Rp1.014.898.664
5	Beban Operasional				
	Pendirian Perusahaan CV	Rp3.500.000	Rp0	Rp0	Rp0
	Beban Sewa Kantor	Rp7.500.000	Rp31.044.000	Rp32.124.331	Rp33.242.258
	Beban Gaji	Rp0	Rp69.120.000	Rp95.367.168	Rp98.685.945
	Beban THR	Rp0	Rp0	Rp6.208.800	Rp8.566.488
	Beban BPJS	Rp0	Rp2.880.000	Rp2.980.224	Rp3.083.936
	Beban Ketenagakerjaan	Rp0	Rp4.960.800	Rp5.133.436	Rp5.312.079
	Beban Utilitas	Rp2.400.000	Rp9.934.080	Rp10.279.786	Rp10.637.523
	Beban Promosi	Rp4.761.250	Rp9.359.766	Rp9.685.486	Rp10.022.541
	Beban Administrasi Bank	Rp1.056.381	Rp217.308	Rp224.870	Rp232.696
	Beban Perlengkapan	Rp290.875	Rp1.203.155	Rp1.245.024	Rp1.288.351
6	Pembelian Aset	Rp7.589.000	Rp0	Rp0	Rp0
7	Pajak Badan 0,5%	Rp0	Rp3.157.000	Rp4.823.177	Rp6.871.888
Total Pengeluaran Kas		Rp27.097.506	Rp593.176.109	Rp857.456.063	Rp1.192.842.370
Saldo Kas Akhir		Rp152.902.495	Rp191.126.386	Rp298.305.771	Rp479.841.042

Sumber: Data Diolah CV Temuphoria Indonesia, 2023

Dari tabel 6.5, terlihat bahwa terdapat perbedaan antara pendapatan penjualan aktual dengan proyeksi penjualan yang terdapat dalam tabel 6.4. Perbedaan ini muncul karena adanya termin pembayaran yang mencakup periode akuntansi berbeda, mengakibatkan perubahan dalam arus kas sesuai dengan pola pembayaran yang terjadi.



6.5 Neraca Keuangan

Neraca keuangan memperlihatkan ringkasan keuangan perusahaan dimulai dari tahun 2023 hingga 2026 terkait total aktiva yang terdiri dari kas, peralatan, dan penyusutan peralatan serta pasiva yang terdiri dari kewajiban dan total ekuitas. Berikut ini neraca keuangan CV Temuphoria Indonesia. Dengan adanya proyeksi neraca keuangan ini dapat membantu dalam menggambarkan posisi aktiva serta kewajiban dan modal CV Temuphoria Indonesia selama tiga tahun kedepan.

Tabel 6. 6

Neraca Keuangan CV Temuphoria Indonesia tahun 2023 – 2026

AKTIVA	2023	2024	2025	2026
Aktiva Lancar				
Kas dan Setara Kas	Rp152.902.495	Rp191.126.386	Rp298.305.771	Rp479.841.042
Jumlah Aktiva Lancar	Rp152.902.495	Rp191.126.386	Rp298.305.771	Rp479.841.042
Aktiva Tetap				
Peralatan	Rp7.589.000	Rp7.589.000	Rp7.589.000	Rp7.589.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan	-Rp341.505	-Rp1.646.054	-Rp2.715.784	-Rp3.592.963
Jumlah Aktiva Tetap	Rp7.247.495	Rp5.942.946	Rp4.873.216	Rp3.996.037
Total Aktiva	Rp160.149.990	Rp197.069.332	Rp303.178.987	Rp483.837.079
PASIVA				
Kewajiban Lancar				
Hutang	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
Jumlah Pasiva Lancar				
Modal	Rp180.000.000	Rp160.149.990	Rp197.069.332	Rp303.178.987
Laba (Rugi)	-Rp19.850.011	Rp36.919.342	Rp106.109.655	Rp180.658.092
Total Ekuitas	Rp160.149.990	Rp197.069.332	Rp303.178.987	Rp483.837.079
Jumlah Pasiva	Rp160.149.990	Rp197.069.332	Rp303.178.987	Rp483.837.079

Sumber: Data Diolah CV Temuphoria Indonesia, 2023

Hak Cipta :

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



6.6 Prakiraan Laba Rugi

Prakiraan Laba Rugi CV Temuphoria Indonesia memperlihatkan ringkasan laba bersih yang didapatkan dari pendapatan kotor yang dikurangi dari beban pokok penjualan, beban operasional, beban penyusutan peralatan dan pajak. Berikut adalah tabel perkiraan laba rugi milik CV Temuphoria Indonesia.

Tabel 6. 7
Prakiraan Laba Rugi CV Temuphoria Indonesia tahun 2023 – 2026

Keterangan	2023	2024	2025	2026
Pendapatan Penjualan	Rp0	Rp631.400.000	Rp964.635.448	Rp1.374.377.641
Beban Pokok Penjualan	Rp0	Rp461.300.000	Rp689.383.760	Rp1.014.898.664
Pendapatan Kotor	Rp0	Rp170.100.000	Rp275.251.688	Rp359.478.977
Beban Operasional				
Pendirian Perusahaan CV	Rp3.500.000	Rp0	Rp0	Rp0
Beban Sewa Kantor	Rp7.500.000	Rp31.044.000	Rp32.124.331	Rp33.242.258
Beban Gaji	Rp0	Rp69.120.000	Rp95.367.168	Rp98.685.945
Beban THR	Rp0	Rp0	Rp6.208.800	Rp8.566.488
Beban BPJS	Rp0	Rp2.880.000	Rp2.980.224	Rp3.083.936
Beban Ketenagakerjaan	Rp0	Rp4.960.800	Rp5.133.436	Rp5.312.079
Beban Utilitas	Rp2.400.000	Rp9.934.080	Rp10.279.786	Rp10.637.523
Beban Promosi	Rp4.761.250	Rp9.359.766	Rp9.685.486	Rp10.022.541
Beban Administrasi Bank	Rp1.056.381	Rp217.308	Rp224.870	Rp232.696
Beban Perlengkapan	Rp290.875,00	Rp1.203.155	Rp1.245.024	Rp1.288.351
Total Beban Operasional	Rp19.508.506	Rp128.719.109	Rp163.249.126	Rp171.071.817
Penyusutan				
Penyusutan Peralatan	Rp341.505,00	Rp1.304.549	Rp1.069.730	Rp877.179
Total Penyusutan Peralatan	Rp341.505,00	Rp1.304.549	Rp1.069.730	Rp877.179

Hak Cipta :

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



Hak Cipta :

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

Total Pengeluaran	Rp19.850.011	Rp130.023.658	Rp164.318.856	Rp171.948.996
Penghasilan Sebelum Pajak	-Rp19.850.011	Rp40.076.342	Rp110.932.832	Rp187.529.981
Pajak Badan 0.5%	Rp0	Rp3.157.000	Rp4.823.177	Rp6.871.888
Laba Setelah Pajak	-Rp19.850.011	Rp36.919.342	Rp106.109.655	Rp180.658.092

Sumber: Data Diolah CV Temuphoria Indonesia, 2023

Berdasarkan tabel 6.7, pada tahun 2023 CV Temuphoria Indonesia mengalami kerugian. Hal ini disebabkan karena pada tahun tersebut CV Temuphoria Indonesia belum melakukan penjualan produk dan masih fokus terhadap pendirian perusahaan sehingga tidak memiliki pemasukan dari pendapatan penjualan. Di tahun 2024, CV Temuphoria Indonesia mulai mendapatkan pemasukan dari pendapatan penjualan sehingga pada tahun tersebut perusahaan mulai mendapatkan laba.

6.7 Prakiraan Perubahan Modal

Prakiraan perubahan modal CV Temuphoria Indonesia menjelaskan proyeksi perubahan modal dari peningkatan atau penurunan aktiva bersih atau kekayaan sebuah perusahaan untuk mengetahui posisi modal akhir yang dimiliki CV Temuphoria Indonesia pada tahun 2023 hingga tahun 2026. Berikut adalah tabel prakiraan perubahan modal CV Temuphoria 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 6. 8

Prakiraan Perubahan Modal CV Temuphoria Indonesia tahun 2023 – 2026

Keterangan	2023	2024	2025	2026
Modal Awal	Rp180.000.000	Rp160.149.990	Rp197.069.332	Rp303.178.987
Laba Bersih	-Rp19.850.011	Rp36.919.342	Rp106.109.655	Rp180.658.092
Modal Akhir	Rp160.149.990	Rp197.069.332	Rp303.178.987	Rp483.837.079

Sumber: Data Diolah CV Temuphoria Indonesia, 2023

6.8 Analisis Payback Period

Analisis Payback Period dilakukan untuk mengetahui jangka waktu yang diperlukan untuk mengembalikan nilai investasi kembali, tercatat mulai dari tahun ke-0 dimana modal investasi dikeluarkan (outlays). CV Temuphoria Indonesia menghitung analisis payback period dengan cara menghitung arus kas bersih yang dihasilkan dari penjualan pendapatan setelah pajak dan penyusutan tiap tahunnya. Berikut *payback period* yang diperoleh oleh CV Temuphoria Indonesia.

Tabel 6. 9

***Payback Period* CV Temuphoria Indonesia**

Perhitungan Arus Kas Bersih					
Arus Kas Bersih	=	Pendapatan Setelah Pajak	+	Penyusutan	Proceed
Tahun					
2023	=	-Rp19.850.011	+	Rp341.505	-Rp19.508.506
2024	=	Rp36.919.342	+	Rp1.304.549	Rp38.223.891
2025	=	Rp106.109.655	+	Rp1.069.730	Rp107.179.385
2026	=	Rp180.658.092	+	Rp877.179	Rp181.535.271



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, 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

Payback Period		
Tahun	Proceed	Akumulasi Kas Masuk
Tahun 0 (Outlays)		-Rp180.000.000
Tahun 1 (2023)	-Rp19.508.506	-Rp199.508.506
Tahun 2 (2024)	Rp38.223.891	-Rp141.776.109
Tahun 3 (2025)	Rp107.179.385	-Rp34.596.723
Tahun 4 (2026)	Rp181.535.271	Rp146.938.548

Perhitungan Rinci Payback Period						
PP=	$n + (a-b)/(c-b)$				x 1 Tahun	
PP=	n +	(a-b)	/	(c-b)	x 1 Tahun	
	3 +	Rp72.820.615	/	Rp74.355.886		
PP=	3,979352392				x 1 Tahun	3,979352392
PP=	0,979352392				x 12 Bulan	11,7522287
PP=	0,7522287026				x 30 Hari	22,56686108
Jadi berdasarkan perhitungan Payback Period, modal investasi akan kembali pada 3 Tahun 11 Bulan 22 Hari						

Sumber: Data Diolah CV Temuphoria Indonesia, 2023

Berdasarkan tabel 6.9, CV Temuphoria Indonesia memulai menjalankan perusahaan dengan modal yang dimiliki sejumlah Rp180.000.000. Maka dapat disimpulkan, modal yang telah ditanamkan pada CV Temuphoria Indonesia akan kembali pada setelah 3 tahun 11 bulan 22 hari perusahaan berdiri.

6.9 Analisa Net Present Value

Salah satu cara untuk mengetahui kelayakan dari nilai investasi CV Temuphoria Indonesia digunakan metode *net present value* untuk menghitung arus kas pada masa yang akan datang dengan menggunakan arus kas yang diperkirakan



Hak Cipta :

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

berdasarkan suku bunga dasar kredit bank sesuai dengan ketentuan dari pihak Otoritas Jasa Keuangan (OJK). CV Temuphoria Indonesia menggunakan tingkat suku bunga 5,96% yang didapatkan dari suku bunga kredit Bank BCA. Berikut perhitungan NPV dari CV Temuphoria Indonesia.

Tabel 6. 10
Net Present Value CV Temuphoria Indonesia

Fv = 1/(1+i) ⁿ	i = Suku Bunga (7,90% = 0.079)
	n = Tahun, n (pangkat)
Tahun 1	0,92678406
Tahun 2	0,85892869
Tahun 3	0,79604142
Tahun 4	0,73775850

Tahun	Diskonto	Arus Kas Bersih		Present Value
Initial Investment				
Tahun 1 (2023)	0,92678406	x	-Rp19.508.506	-Rp18.080.172
Tahun 2 (2024)	0,85892869	x	Rp38.223.891	Rp32.831.597
Tahun 3 (2025)	0,79604142	x	Rp107.179.385	Rp85.319.230
Tahun 4 (2026)	0,73775850	x	Rp181.535.271	Rp133.929.189
PV dari Arus Kas Bersih				Rp233.999.844
Modal				Rp180.000.000
Net Present Value = PV Proceed - PV Outlay				Rp53.999.844
NPV =	Rp53.999.844			
NPV>0, Perusahaan Layak Dijalankan				

Sumber: Data Diolah CV Temuphoria Indonesia, 2023

Berdasarkan tabel 6.10, dapat diketahui nilai *Net Present Value* yaitu sebesar RpRp53.999.844 sehingga dapat disimpulkan bahwa nilai *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 adalah >0 (di atas 0). Maka CV Temuphoria Indonesia dianggap layak untuk dijalankan.

6.10 Internal Rate Of Return (IRR)

Internal Rate of Return merupakan indikator tingkat efisiensi dari sebuah investasi atau sebagai metode untuk menghitung tingkat bunga suatu investasi dan menyamakannya dengan nilai investasi saat ini berdasarkan penghitungan kas bersih di masa mendatang. Adapun Internal Rate of Return dari CV Temuphoria Indonesia sebagai berikut.

Tabel 6. 11
Internal Rate Of Return CV Temuphoria Indonesia

Tingkat Bunga	PV of Proceed	-	PV Outlays	=	NPV
7,9%	Rp233.999.844	-	Rp180.000.000	=	Rp53.999.844
17%	Rp175.045.093	-	Rp180.000.000	=	-Rp4.954.907

IRR =	RK	+	NPV RK	x	(RB - RK)
			PV RK - PV RB		
IRR =	7,9%	+	Rp53.999.844	x	9,1%
			Rp58.954.751		
IRR =	7,9%	+	0,9159541	x	0,091
IRR =	0,079	+	0,0833518		
IRR =	0,1623518				
IRR =	16,24%				

Sumber: Data Diolah CV Temuphoria Indonesia, 2023



Hak Cipta :

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

Berdasarkan tabel 6.11, apabila bisnis ini diinvestasikan pada instrumen investasi yang memiliki tingkat bunga terendah sejumlah 7,90% dan tingkat bunga tertinggi yaitu 17%, hasil dari Internal Rate of Return adalah 16,24%. Maka dapat disimpulkan bisnis ini layak untuk dijalankan karena memiliki Internal Rate of Return yang berada di antara kedua tingkat bunga tersebut.

6.11 Return Of Investment (ROI)

Return on Investment merupakan sebuah metode yang digunakan untuk menghitung keuntungan dengan membagi antara laba bersih dengan nilai investasi. Untuk menghitung besaran kembalinya dana investasi terhadap untung yang disajikan dalam bentuk presentasi, maka digunakan rasio ini. Adapun perhitungan Return on Investment CV Temuphoria Indonesia adalah sebagai berikut.

Tabel 6. 12
Return Of Investment CV Temuphoria Indonesia

RETURN ON INVESTMENT (ROI)		
Tahun	Laba Bersih	Nilai Investasi
Tahun 1 (2023)	-Rp19.850.011	Rp180.000.000
Tahun 2 (2024)	Rp36.919.342	Rp180.000.000
Tahun 3 (2025)	Rp106.109.655	Rp180.000.000
Tahun 4 (2026)	Rp180.658.092	Rp180.000.000

$$\text{Return of Investment} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Modal Investasi}} \times 100\%$$



© 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

ROI 2023	=	-Rp19.850.011	x	100%
		Rp180.000.000		
	=	-0,11027784	x	100%
	=	-11,03%		
ROI 2024	=	Rp36.919.342	x	100%
		Rp180.000.000		
	=	0,20510746	x	100%
	=	20,51%		
ROI 2025	=	Rp106.109.655	x	100%
		Rp180.000.000		
	=	0,58949808	x	100%
	=	58,95%		



© 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

ROI 2026	=	Rp180.658.092	x	100%
		Rp180.000.000		
	=	1,00365607	x	100%
	=	100,37%		

Sumber: Data Diolah CV Temuphoria Indonesia, 2023

Berdasarkan tabel 6.12, dapat dilihat potensi dari pengembalian dana yang telah diinvestasikan pada tahun 2023 memiliki rasio yang negatif atau sejumlah - 11,03% hal ini dikarenakan pada tahun tersebut perusahaan belum menghasilkan pendapatan. Namun pada tahun 2024, perusahaan dapat mengembalikan dana investasi sejumlah 20,51% dan terus naik setiap tahunnya secara signifikan hingga tahun 2026 perusahaan memiliki tingkat pengembalian dana investasi sebesar 100,37%.

6.12 Profitability Index (PI)

CV Temuphoria Indonesia Menggunakan metode *Profitability Index* dalam melakukan proyeksi investasi. *Profitability Index* merupakan metode penilaian investasi yang dilakukan dengan membandingkan nilai arus kas masa mendatang dengan nilai pengeluaran investasi masa sekarang. Berikut ini perhitungan Profitability Index CV Temuphoria 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 mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Tabel 6. 13

Profitability Index CV Temuphoria Indonesia

Tahun	Perhitungan Diskonto 7.9%	x	Proceed	PV Proceed
Tahun 1 (2023)	0,92678406	x	-Rp19.508.506	-Rp18.080.172
Tahun 2 (2024)	0,85892869	x	Rp38.223.891	Rp32.831.597
Tahun 3 (2025)	0,79604142	x	Rp107.179.385	Rp85.319.230
Tahun 4 (2026)	0,73775850	x	Rp181.535.271	Rp133.929.189
Total Present Value dari PV Proceed				Rp233.999.844
PV Outlays				Rp180.000.000

$$\text{Profitability Index} = \frac{\text{PV Proceed}}{\text{PV Outlays}}$$

$$\text{Profitability Index} = \frac{\text{Rp233.999.844}}{\text{Rp180.000.000}}$$

$$\text{Profitability Index} = 1,29999914$$

Sumber: Data Diolah CV Temuphoria Indonesia, 2023

Berdasarkan tabel 6.13, nilai arus kas di masa mendatang yang dibandingkan dengan nilai pengeluaran investasi masa sekarang yaitu sebesar 1,47971644. Maka dapat disimpulkan nilai ini adalah >1 (lebih besar dari 1) sehingga, perusahaan ini dianggap layak untuk diinvestasikan.