

# Proposal Usaha Event Organizer “Good Events”

## BAB 1 : Pendahuluan

### Latar Belakang

Bidang usaha event organizer adalah sebagai jasa profesional yang menangani penyelenggaraan kegiatan atau acara-acara tertentu, baik itu acara di dalam ruangan maupun di luar ruangan.

Jasa event organizer ini sangat dibutuhkan, terutama di kota-kota besar. Biasanya kliennya tidak hanya terbatas pada individu atau sekelompok orang, melainkan juga bisa dari satu perusahaan, komunitas, maupun instansi pemerintah.

Dengan adanya jasa event organizer ini, maka penyelenggaraan acara bisa dilakukan dengan cepat, efektif, dan efisien. Peranan event organizer saat ini semakin dibutuhkan dengan pesatnya pertumbuhan bisnis yang membutuhkan berbagai macam acara penting.

Tentu untuk membuat serangkaian acara perusahaan agar terlihat menarik dan sempurna, maka pihak perusahaan akan membutuhkan jasa event organizer profesional, sehingga potensi pada usaha event organizer masih sangat cukup potensial untuk dijalankan.

Dengan keahlian yang kami miliki untuk menyusun dan menyelenggarakan acara, yang didukung juga dengan potensi pada usaha event organizer, maka kami tertarik untuk mendirikan usaha event organizer yang kami beri nama “Good Events”.

Meskipun potensi pada usaha ini cukup menjanjikan, tapi kami juga menyadari bahwa resiko kegagalannya juga cukup tinggi. Untuk menjadi event organizer yang baik dan profesional, tentu harus didukung dengan tim yang solid dan kerja keras tim yang baik.

### Konsep Usaha

Konsep usaha dari event organizer “Good Events” adalah bertanggung jawab secara penuh terhadap perencanaan, pengelolaan, dan memastikan acara tersebut bisa berjalan sesuai harapan secara efektif dan efisien.

Klasifikasi utama dari event organizer Good Events adalah menjadi event organizer untuk spesialisasi kontraktor dan spesialisasi program.

### Visi Misi

Berikut adalah visi misi yang kami buat sebagai pendorong tercapainya target dan tujuan dari perusahaan ini.

#### Visi :

Good Events ingin menjadi perusahaan event organizer profesional, yang bisa membantu semua klien dalam membuat serangkaian acara-acara tertentu yang menarik dan berjalan dengan sempurna.

#### Misi :

- Bekerja dengan berlandaskan pada profesionalisme dan tanggung jawab.
- Senantiasa meningkatkan kompetensi inti guna mencapai target dan peningkatan value perusahaan.
- Menjadi perusahaan yang bisa menyumbangkan ide-ide kreatif dalam serangkaian acara yang sudah dipercayakan kepada kami.
- Membangun jaringan bisnis yang luas dengan pihak-pihak yang memiliki sikap integritas yang tinggi.
- Menumbuhkan sikap kebersamaan dan kesolidan dalam satu tim.

## **BAB 2 : Analisis SWOT**

### **Strength (Kekuatan) :**

Memiliki banyak layanan untuk menyelenggarakan berbagai macam acara, mampu memenuhi kebutuhan klien dengan baik, berada di pusat kota metropolitan yang mudah diakses dan banyak relasi.

### **Weakness (Kelemahan) :**

Keterbatasan modal untuk mengelola acara yang besar, tim kurang banyak sehingga mudah keteteran ketika menyelenggarakan acara.

### **Opportunity (Peluang) :**

Konsep yang digunakan bisa menasar berbagai macam klien dengan kebutuhannya, sehingga peluang untuk mendapatkan klien yang banyak masih terbuka lebar,

### **Threat (Ancaman) :**

Muncul pesaing baru yang menggunakan konsep usaha sama, karyawan sering merasa kelelahan karena kurangnya tenaga pendukung, karena masih tergolong perusahaan baru yang membuat susah bersaing dengan perusahaan yang lama.

## **BAB 3 : Rencana Usaha**

### **Nama Usaha yang Digunakan :**

Kami menggunakan nama usaha "Good Events". Nama tersebut dipilih karena memiliki makna yang bagus dan mudah untuk diingat oleh konsumen.

### **Produk yang Dihasilkan :**

- Gathering

Salah satu produk jasa yang ditawarkan oleh Good Events adalah gathering atau acara kumpul-kumpul, baik itu dalam lingkup perusahaan, keluarga, maupun lainnya.

- Seminar

Kami juga menawarkan untuk penyelenggaraan jasa seminar untuk kegiatan perusahaan, kampus, maupun pihak terkait lainnya.

- Grand Opening dan Soft Opening

Grand opening adalah serangkaian acara peresmian pembukaan yang biasanya dilakukan oleh perusahaan yang sifatnya umum. Sedangkan soft opening untuk kegiatan yang sifatnya lebih spesifik atau khusus untuk orang tertentu.

- Event Olahraga

Kami juga memfasilitasi untuk penyelenggaraan event olahraga dari berbagai cabang olahraga seperti esports, badminton, sepak bola, dan lainnya.

### **Harga yang Ditawarkan :**

- Gathering : Rp 80.000.000
- Seminar : Rp 150.000.000
- Grand Opening dan Soft Opening : Rp 200.000.000
- Event Olahraga : Rp 200.000.000

### **Target Market :**

Target market kami adalah untuk anak muda hingga orang dewasa, untuk patokan usianya adalah 28 tahun hingga 50 tahun. Kami siap melayani semua kebutuhan untuk penyelenggaraan acara yang dibutuhkan konsumen.

Terlebih lagi kini yang membutuhkan jasa penyelenggara acara tidak melulu dari orang tua dan perusahaan besar. Banyak anak muda yang juga membutuhkan jasa event organizer, sehingga hal tersebut bisa menambah target market kami.

### **Strategi Pemasaran :**

Kami sangat menyadari bahwa dalam dunia bisnis, termasuk event organizer juga membutuhkan strategi pemasaran yang bisa berpengaruh pada keuntungan. Untuk strategi pemasarannya kami melakukan beberapa promosi yang bisa dilihat sebagai berikut.

- Personal Selling

Dilakukan komunikasi dengan individu yang kami anggap bisa menjadi klien. Komunikasi tersebut bersifat personal dan mendalam.

- WOM (*Word of Mouth*)

Promosi yang satu ini bisa dipahami sebagai promosi dari mulut ke mulut. Hampir sama dengan personal selling, namun WOM ini lebih bersifat umum atau semacam testimoni.

- Digital Marketing

Promosinya dilakukan menggunakan Google Ads, Instagram Ads, banner advertising, media sosial.

### **Sistem Usaha :**

Usaha yang kami jalankan adalah secara online dan offline. Untuk konsultasi secara offline kami menyediakan kantor dan juga email yang bisa digunakan untuk konsultasi secara online dengan pelanggan.

**Sistem Pembagian Hasil :**

Kami menyadari bahwa membangun usaha event organizer ini membutuhkan modal yang tidak sedikit. Oleh sebab itu, kami ingin menawarkan kerja sama dalam bentuk patungan modal dan pengelolaan usaha ini secara bersama-sama.

Modal patungannya bisa dilakukan dengan 50% - 50%. Berdasarkan perhitungan yang kami lakukan, modal awal yang dibutuhkan sekitar Rp 500.000.000 hingga Rp 700.000.000. Keuntungan yang didapatkan akan dibagi 2 berdasarkan laba bersih.

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal yang Dibutuhkan :**

**Peralatan (Sewa)**

Keterangan	Harga
Projector 20.000 Ansi Lumens	Rp 10.500.000
Screen Tripod 70 Inch	Rp 100.000
Screen Silver Vutec 45 Inch	Rp 100.000
Led Video Display	Rp 3.000.000
TV Monitor / TV LCD	Rp 500.000
Laptop / Komputer	Rp 3.000.000
Lighting	Rp 2.000.000
Visual System & Accessories	Rp 2.000.000
Lain-lain	Rp 3.000.000

**Sewa Tempat**

Keterangan	Harga
Biaya Sewa Tempat	Rp 23.000.000
Renovasi Tempat	Rp 9.000.000

**Gaji Karyawan**

Keterangan	Biaya
Customer Service	Rp 3.000.000

Tim Perencana	Rp 9.000.000
Tim Penyusun Anggaran	Rp 10.000.000
Tim Pelaksana	Rp 12.000.000

#### Perlengkapan yang Dibutuhkan

Keterangan	Harga
Tenda	Rp 5.000.000
Kain Tenda	Rp 3.000.000
Meja dan Kursi	Rp 5.000.000
Sound System	Rp 30.000.000
Panggung dan Desain	Rp 20.000.000

#### Operasional Kantor

Keterangan	Harga
Listrik	Rp 200.000
Peralatan kebersihan	Rp 100.000
Air	Rp 100.000
Lain-lain	Rp 700.000

#### Promosi

Keterangan	Harga
Instagram Ads	Rp 8.000.000
Google Ads	Rp 5.000.000
Banner Advertising	Rp 1.000.000

#### Harga Pokok Produksi (HPP)

Produk	HPP	Harga Jual	Keuntungan
Gathering	Rp 70.000.000	Rp 80.000.000	Rp 10.000.000
Seminar	Rp 140.000.000	Rp 150.000.000	Rp 10.000.000
Grand Opening dan Soft Opening	Rp 190.000.000	Rp 200.000.000	Rp 10.000.000

Event Olahraga	Rp 290.000.000	Rp 300.000.000	Rp 10.000.000
----------------	----------------	----------------	---------------

#### Perkiraan Keuntungan

Produk	Target Penjualan Per Hari	Profit Kotor Per Hari
Gathering	1	Rp 10.000.000
Seminar	1	Rp 10.000.000
Grand Opening dan Soft Opening	1	Rp 10.000.000
Event Olahraga	1	Rp 10.000.000
<b>Total</b>	4	Rp 40.000.000

#### Estimasi Balik Modal

Keterangan	Rincian Estimasi
Profit Kotor Bulanan	Rp 1.200.000.000
Biaya Operasional	Rp 600.000.000
Profit Bersih Bulanan	Rp 600.000.000

## BAB 5 : Penutup

Demikianlah proposal usaha event organizer ini kami buat, detail penjelasan usaha event organizer "Good Events" sudah kami jelaskan mulai dari latar belakang, konsep, strategi pemasaran, hingga rincian biaya.

Jasa event organizer di era sekarang ini memang cukup potensial, banyak acara-acara seperti promosi, motor show, acara olahraga, hingga acara keluarga yang membutuhkan jasa event organizer untuk mengemas acaranya agar terlihat menarik dan sempurna.

Kami juga tak lupa untuk mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu/Saudara, yang sanggup dan mau bekerja sama dalam mewujudkan mimpi untuk membangun usaha ini dari awal hingga mencapai kesuksesan.