

RENCANA BISNIS WEDDING PLANNER

“KEDIRIWEDDING”



SETIA ADI DARMO

NIM. 2141001010

PROGRAM PASCA SARJANA

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

UNIVERSITAS BAKRIE

JAKARTA

2019

HALAMAN PENGESAHAN TESIS

Tesis ini diajukan oleh

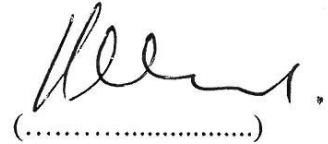
Nama : Setia Adi Darmo
NIM : 2141001010
Program Studi : Magister Manajemen
Judul Tesis : Rencana Bisnis Wedding Planner
"KediriWedding".

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan pembahas dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk melanjutkan penyusunan Tesis tahap berikutnya di Program Studi Magister Manajemen - Universitas Bakrie

DEWAN PENGUJI

Pembimbing :

Dr. Suwandi, SE, M.Si



(.....)

Penguji :

Dr. Ir. Dimas Angga Negoro, MM



(.....)

Muchsin Saggaf Shihab, S.E., M.Sc., M.B.A., Ph.D



(.....)

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 27 Februari 2019

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis panjatkan Tuhan Yesus Kristus, karena berkat kemurahan dan kasihnya penulis dapat menyelesaikan Tesis ini. Penulisan Tesis ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Magister Manajemen – Universitas Bakrie. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan Tesis ini, sangatlah sulit bagi untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih khususnya kepada :

1. Dr. Suwandi, SE, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk penyusunan Tesis ini;
2. Ketua Program Studi S2 Magister Manajemen Ir.B.P. Kusumo Bintoro, MBA;
3. Seluruh *faculty members* dan staf Universitas Bakrie yang namanya tidak dapat disebutkan satu per satu, terima kasih atas kontribusi pengembangan wawasan dan pengetahuan selama kami belajar di Universitas Bakrie;
4. Istri tercinta Natalina Putri Cristiani dan anak kami Ethnan Mikhaelo Darmo yang tidak pernah berhenti mendoakan dan memberikan semangat;
5. Bapak Warjo dan teman-teman mahasiswa Universitas Bakrie atas kekompakan dan persahabatan yang indah selama menuntut ilmu bersama.

Akhir kata, penulis berharap Tuhan berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu dan semoga Tesis ini dapat memberikan sumbangsih pemikiran dan manfaat bagi siapa saja yang membutuhkan guna menambah ataupun melengkapi pengetahuannya.

Jakarta, Februari 2019
Penulis

SETIA ADI DARMO

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar**

Nama : Setia Adi Darmo

NIM : 2141001010

Tanda Tangan :



Sakarta 27 Feb '19

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie program studi Magister Manajemen, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Setia Adi Darmo

NIM : 2141001010

Prodi : Magister Manajemen

Judul : Rencana Bisnis Wedding Planner “KediriWedding”

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive RoyaltyFree Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:


“Rencana Bisnis Wedding Planner ‘KediriWedding’”

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan Tesis saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada tanggal : 27 Feb '19

Yang Menyatakan


Setia Adi Darmo
(.....)

RENCANA BISNIS WEDDING PLANNER

“KEDIRI WEDDING”

SETIA ADI DARMO

ABSTRAK

Di Indonesia, di Kota Kediri khususnya pernikahan dianggap sebagai suatu peristiwa yang sangat penting dan sakral didalam tatanan kehidupan masyarakat dan juga merupakan momen yang penting dalam perjalanan hidup seseorang, sehingga setiap orang menginginkan momen pernikahan yang indah dan dapat diingat seumur hidup sebagai suatu salah satu prasasti dalam hidup. Akan tetapi perencanaan pernikahan tidak semudah yang dibayangkan, banyak sekali hal kecil maupun besar yang harus dipersiapkan, harus bekerjasama dengan beberapa *vendor* untuk melengkapi serangkaian proses pernikahan tersebut. Tantangan lainnya adalah karena biasanya para pasangan usia menikah berada di luar Kota Kediri karena bekerja maupun kuliah sehingga tidak memiliki banyak waktu untuk menangani sendiri segala kerumitan dalam mempersiapkan acara pernikahan.

Merespon kondisi tersebut, terdapat gagasan untuk membentuk suatu usaha perencana pernikahan di Kota Kediri yang diberi nama KediriWedding dengan tujuan memberikan solusi kepada para pasangan untuk membantu mempersiapkan acara pernikahan mereka. Memberikan *one stop solution* perencana pernikahan karena KediriWedding bekerja sama dengan banyak *vendor* pernikahan di Kota Kediri dan sekitarnya sehingga para pasangan tidak perlu mendatangi satu persatu *vendor* yang diperlukan untuk mencari kualitas dan harga yang bagus. KediriWedding juga memastikan bahwa konsep acara pernikahan yang diidamkan oleh para pasangan dapat terwujud dengan harga yang bersaing tapi dengan kualitas yang prima.

Kata Kunci : Pernikahan, Perencana Pernikahan, Solusi, Kota Kediri

DAFTAR ISI

<u>BAB I - PENDAHULUAN</u>	1
<u>1.1 Latar Belakang</u>	1
<u>1.2 Tujuan</u>	2
<u>1.3 Manfaat</u>	2
<u>BAB II – LANDASAN TEORI</u>	4
<u>2.1 Deskripsi Pustaka</u>	4
<u>2.1.1 Pengertian Pemasaran dan Manajemen Pemasaran</u>	4
<u>2.1.2 Generasi Milenial</u>	6
<u>2.1.3 Analisis Lima Kekuatan Porter (Porter's Five Forces Analysis)</u> ...8	
<u>2.1.4 Business Model Canvass (BMC)</u>	10
<u>2.2 Pelanggan</u>	15
<u>2.3 Pesaing/ Jasa Substitusi</u>	16
<u>BAB III – PERUSAHAAN DAN DESKRIPSI PRODUK</u>	18
<u>3.1 Profile Perusahaan</u>	18
<u>3.1.1 VISI</u>	19
<u>3.1.2 MISI</u>	19
<u>3.2 Deskripsi Produk</u>	19
<u>3.3 Lingkup Aspek Bisnis Plan</u>	21
<u>BAB IV – METODOLOGI</u>	23
<u>4.1 Pengumpulan Data</u>	23
<u>4.2 Metode Analisis Data</u>	23
<u>4.2.1 Analisa Kualitatif</u>	23
<u>4.2.2 Analisa Kuantitatif</u>	24
<u>4.3 Proses Penyusunan Bisnis Plan</u>	24
<u>4.4 Analisis Kelayakan</u>	25
<u>4.5 Instrument</u>	25

<u>BAB V – ANALISIS DATA</u>	27
<u>5.1 Analisis Pasar</u>	27
<u>5.1.1 Threat of new entrants (Ancaman Pendatang Baru)</u>	28
<u>5.1.2 Bargaining power of suppliers (Daya Tawar Pemasok)</u>	29
<u>5.1.3 Bargaining power of buyers (Daya Tawar Pembeli)</u>	29
<u>5.1.4 Threat of substitutes (Hambatan dari Produk Pengganti)</u>	29
<u>5.1.5 Rivalry among existing competitors (Tingkat Persaingan dengan Kompetitor)</u>	30
<u>5.2 Analisis Operasional</u>	31
<u>5.3 Analisis Legal dan Tim Manajemen</u>	33
<u>5.4 Analisis Resiko</u>	34
<u>5.5 Analisis Proyeksi Keuangan dan Sumber</u>	35
<u>5.6 Analisis Proyeksi Pembiayaan</u>	35
<u>BAB VI – BISNIS PLAN</u>	37
<u>6.1 Gagasan Produk Yang Ditawarkan</u>	37
<u>6.2 Legal Dan Tim Manajemen</u>	46
<u>6.2.1 Legalitas Usaha</u>	46
<u>6.2.2 Tim Manajemen</u>	47
<u>6.3 Strategi Pemasaran</u>	47
<u>6.3.1 Website Resmi KediriWedding</u>	48
<u>6.3.2 Facebook Fans Page & Instagram</u>	49
<u>6.3.4 Pameran Pernikahan/Wedding Expo</u>	50
<u>6.3.5 Poster dan Pamflet</u>	50

BAB V – ANALISIS DATA	27
5.1 Analisis Pasar.....	27
5.1.1 <i>Threat of new entrants</i> (Ancaman Pendetang Baru)	28
5.1.2 Bargaining power of suppliers (Daya Tawar Pemasok).....	29
5.1.3 <i>Bargaining power of buyers</i> (Daya Tawar Pembeli)	29
5.1.4 <i>Threat of substitutes</i> (Hambatan dari Produk Pengganti)	29
5.1.5 <i>Rivalry among existing competitors</i> (Tingkat Persaingan dengan Kompetitor).....	30
5.2 Analisis Operasional	31
5.3 Analisis Legal dan Tim Manajemen	33
5.4 Analisis Resiko	34
5.5 Analisis Proyeksi Keuangan dan Sumber	35
5.6 Analisis Proyeksi Pembiayaan	35
BAB VI – BISNIS PLAN	37
6.1 Gagasan Produk Yang Ditawarkan.....	37
6.2 Legal Dan Tim Manajemen	46
6.2.1 Legalitas Usaha.....	46
6.2.2 Tim Manajemen.....	47
6.3 Strategi Pemasaran.....	47
6.3.1 Website Resmi KediriWedding.....	48
6.3.2 Facebook Fans Page & Instagram.....	49
6.3.4 Pameran Pernikahan/Wedding Expo.....	50
6.4 Kebutuhan Modal Dan Proyeksi Keuangan.....	51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1demografis	7
Gambar 2.2 Piramida populasi indonesia 2020	7
Gambar 2.3 porter's five forces	9
Gambar 2.4 Bisnis Canvass Block	11
Gambar 5.1 Stuktur Organisasi	31
Gambar 6.1 Business Model Canvass	37
Gambar 6.27Aliran Proses Pelayanan	51