

BAB I DESKRIPSI BISNIS

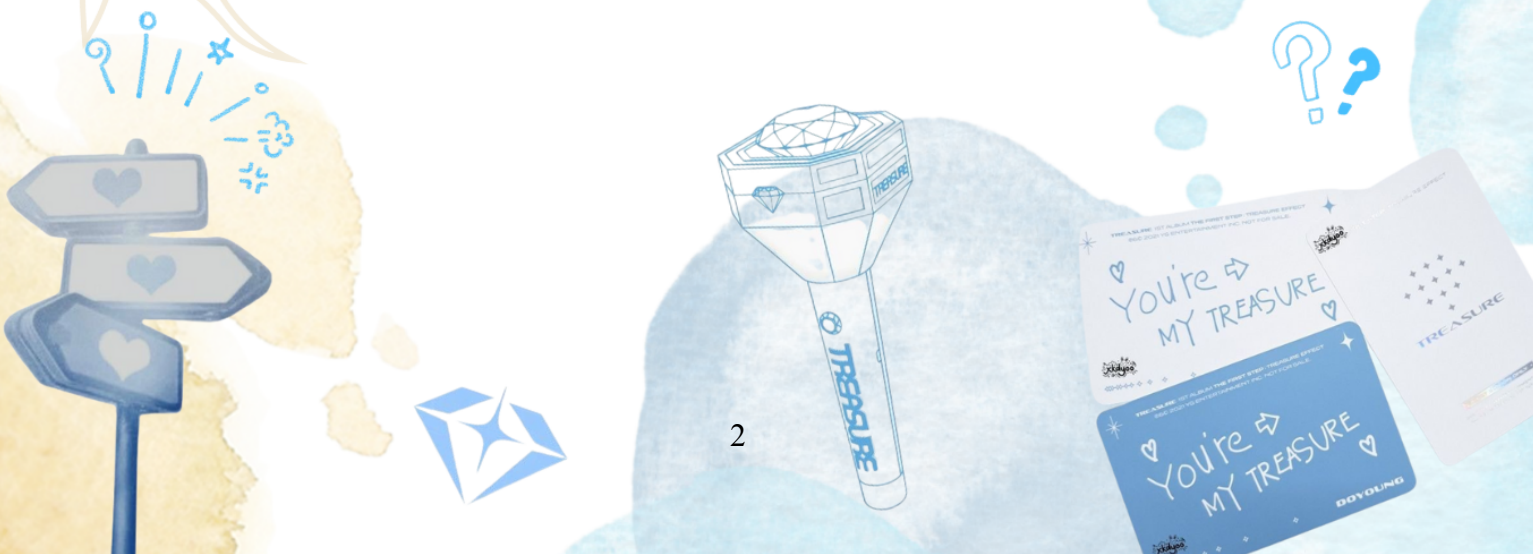
A. Latar Belakang

Pertumbuhan budaya Korean Wave (Hallyu) dimulai dari sejak lama menyeluruh ke seluruh dunia dan Indonesia jadi salah satu negara dengan pasar budaya K-Pop paling antusias, Menurut Simbar (2016) dalam (Ri'aeni et al., 2019) menyatakan bahwa Indonesia merupakan salah satu negara yang sedang terkena demam Korea, yang sudah terlihat melalui tayangan televisi, majalah, dan internet di Indonesia. Saat ini, banyak yang berlomba-lomba untuk menayangkan atau menginformasikan berita-berita seputar Korea. Pertumbuhan pasar penggemar K-Pop atau yang bisa juga disebut dengan Korean enthusiast ini tidak hanya dilihat dari banyaknya penjualan album musik atau tiket konser, tetapi juga dengan adanya perubahan gaya hidup dan interaksi antar sesama penggemar, generasi muda di Indonesia sekarang juga semakin mengikuti tren budaya Korea melalui platform digital, medsos dan program-program yang diselenggarakan secara rutin. Grafik memperlihatkan bahwa pasar utama untuk streaming grup idola Korea, dengan sekitar 9,7 miliar streaming, diikuti Amerika (9,2 miliar) dan Indonesia (7,4 miliar). Sementara Korea Selatan sendiri hanya berada di peringkat empat dengan 7,3 miliar total streaming. Permintaan untuk rekreasi bertema Kpop sangat besar, Hal ini telah menciptakan pasar sekunder yang berkembang pesat, Dampak ekonomi dari acara-acara ini sangat besar, tidak hanya menguntungkan penyelenggara konser tetapi juga bisnis lokal seperti hotel, restoran, layanan transportasi, bahkan lokasi wisata yang idola pernah kunjungi. Ada beberapa faktor mengapa pertumbuhan pasar Musik K-Pop ini tergolong sangat pesat di Indonesia, salah satunya karena akses yang mudah untuk para penggemar masuk melalui konten digital, seperti musik dan juga drama Korea atau sektor perfilman, lewat media sosial juga penggemar bisa berinteraksi, berbagi

informasi, dan membangun komunitas, juga menjadi sarana utama penggemar untuk terus aktif mengikuti perkembangan tren budaya korean Wave (hallyu).

Dalam konteks bisnis Teumain.id aktivitas fandom berbasis rekreasi, menciptakan peluang yang sangat besar. Karena sesuai dengan celah peluang dan permintaan akan pengalaman yang unik dan interaktif terus meningkat. Penggemar tidak lagi hanya ingin menjadi penonton pasif, tetapi juga ingin terlibat aktif dalam aktivitas yang terkait dengan idola mereka (Jin, D. Y., & Yoon, K. 2021). Ini adalah kesempatan bagi bisnis Teumain.id untuk menciptakan konsep rekreasi yang inovatif, seperti acara rekreasi yang menggabungkan permainan dan aktivitas fisik dengan unsur K-Pop. Namun sebagian besar opsi rekreasi bagi penggemar K-Pop masih terbatas pada konser, fan meeting, atau event sosial. Sementara itu, opsi wisata yang tersedia di pasaran umumnya tidak memiliki fokus khusus pada komunitas penggemar K-Pop. oleh karena itu, penggemar yang mencari pengalaman lebih mendalam dan personal akan kesulitan menemukan alternatif yang sebanding, (Kim, H. 2020).

Teumain.id ini hadir untuk memenuhi permintaan penggemar dengan mewujudkan pengalaman lebih mendalam melalui rekreasi wisata yang relevan dengan minat para penggemar. Dengan Mengembangkan acara rekreasi wisata yang menggabungkan K-Pop dengan permainan dan aktivitas fisik. Teumain.id ini Mendorong dan menjadi wadah interaksi positif antar sesama penggemar.



B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Bisnis

Teumain.id berpusat pada penciptaan dan pengelolaan pengalaman rekreasi dan pariwisata yang mendalam bagi komunitas penggemar K-Pop, khususnya di Indonesia. Bisnis ini akan fokus pada penyelenggaraan acara-acara tematik K-Pop, yang dirancang untuk memberikan pengalaman imersif yang relevan bagi target pasar Generasi Z dan Milenial. Selain itu, "Fandom Activity" juga akan menyediakan paket wisata bertema K-Pop. Model ini menekankan kemitraan strategis dengan berbagai pihak, termasuk agensi travel, sponsor merek terkait K-Pop, content creator K-Pop, event organizer (EO), dan tempat wisata, untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan kualitas penawaran. Pendapatan akan diperoleh dari penjualan tiket acara, penjualan merchandise resmi, paket wisata, serta melalui biaya sponsor dan potensi bagi hasil dengan mitra. Keunggulan kompetitif utama terletak pada pemahaman mendalam tentang kebutuhan fandom K-Pop, inovasi konsep acara, dan kemampuan untuk membangun jaringan kemitraan yang kuat, sehingga memungkinkan "Fandom Activity" menjadi penyedia pengalaman fandom K-Pop terkemuka yang menghubungkan penggemar dengan idola dan budaya favorit mereka. Teumain.id difokuskan untuk fandom bernama Treasure Maker dari grup Kpop Treasure, Bisnis ini akan berfokus pada penyelenggaraan kegiatan atau aktivitas yang menjadi wadah untuk fans untuk berinteraksi juga berekreasi.



2. Deskripsi Logo dan Nama

Logo Teumain.ID secara visual mengkomunikasikan esensi inti dari bisnis "Fandom Activity", yakni menyediakan pengalaman rekreasi dan pariwisata yang berharga bagi para penggemar K-Pop, khususnya penggemar TREASURE ("Treasure Makers").



Gambar 1.1 Logo Teumain.id
Sumber: Olah data 2025

Elemen bentuk Diamond yang menonjol dalam logo melambangkan "treasure" (harta karun) dan secara langsung merepresentasikan komunitas "Treasure Maker" itu sendiri. Kehadiran warna biru pada logo semakin memperkuat identitas ini, karena biru adalah warna resmi yang diasosiasikan dengan grup K-Pop TREASURE. Ini secara langsung menarik dan membangun koneksi emosional dengan target audiens utama. Sementara itu, bentuk jalan atau garis yang dinamis yang melintasi atau menjadi bagian dari desain logo memiliki makna ganda: perjalanan dan rekreasi (main). Ini merefleksikan inti dari "Fandom Activity" yang menawarkan berbagai "perjalanan" atau pengalaman, baik itu dalam bentuk rekreasi. Secara keseluruhan, logo Teumain.ID dengan cerdas menggabungkan identitas fandom yang spesifik (diamond dan warna biru untuk TREASURE) dengan esensi bisnis (jalan untuk perjalanan dan rekreasi). Ini menciptakan citra yang kuat tentang sebuah platform yang menawarkan perjalanan berharga dan penuh kesenangan bagi "Treasure Maker", memungkinkan mereka menjelajahi dan menikmati fandom K-Pop favorit mereka dalam sebuah pengalaman yang tak terlupakan. Logo ini tidak hanya menarik secara visual tetapi juga sarat makna, langsung berbicara kepada hati para penggemar yang menjadi inti dari bisnis Teumain.ID.

3. Identitas Bisnis

Nama Perusahaan : CV. Teumain.ID

Bidang Usaha : Pariwisata

Alamat : Bandung Kota Buahbatu dekat tol 182

Alamat e-mail :Teumain0707@gmail.com

Instagram : @Teumain.id

Website : www.Teumain.com

C. Visi Dan Misi

Visi: Menjadi wadah utama bagi para penggemar idola untuk bersatu, berkreasi, dan merasakan pengalaman yang tak terlupakan.

Misi:

1. Menyelenggarakan kegiatan yang kreatif, inovatif, dan menghibur bagi para fans.
2. Membangun komunitas penggemar yang solid dan positif.
3. Memberikan kontribusi positif bagi perkembangan industri hiburan dan pariwisata.

D. SWOT Analysis

Five Forces Porter adalah kerangka analisis yang dikembangkan oleh Michael E. Porter pada tahun 1979 untuk mengevaluasi daya tarik dan tingkat persaingan dalam suatu industri.

Model ini membantu bisnis memahami kekuatan kompetitif yang mempengaruhi profitabilitas dan strategi bisnis keberlanjutan. berikut adalah rangkaian analisis kompetitor dari bisnis Fandom Activity:



Gambar 1.2 Five Force Porter
Sumber: Michael E. Porter 1979

a. Threat of New Entrants (Ancaman Entri Baru)

Teumain.id memiliki daya saing yang cukup kuat di tengah/menengah karna maraknya industri event organizer dan berkat konsep bisnis yang unik dengan fokus pada penggemar K-Pop yang spesifik. Meskipun kompetitor di bidang event organizer umum cukup banyak, bisnis ini menawarkan nilai berbeda dengan menggabungkan rekreasi tematik, aktivitas interaktif berbasis fandom, dan pengalaman komunitas yang belum sepenuhnya dieksplorasi pesaing (Lee, M. & Kim, S. 2022). Teumain.id tetap memiliki ruang untuk bersaing karena minimnya penyedia jasa yang benar-benar fokus pada pengalaman rekreasi berbasis komunitas K-Pop secara konsisten. Dengan terus berinovasi dalam konsep dan kolaborasi, bisnis ini dapat mempertahankan posisinya di tengah persaingan.

b. Bargaining Power of Supplier

Secara keseluruhan, pemasok dari ide bisnis "fandom activity" ini cenderung tidak terlalu tinggi atau Rendah. karena pasar penyedia jasa transportasi dan makanan cukup kompetitif sehingga bisnis memiliki banyak alternatif untuk memilih (Korea Herald 2024). keberhasilan

bisnis ini sangat bergantung pada kemampuan dalam membangun hubungan yang strategis dan saling menguntungkan para pemasok. dengan membangun kemitraan yang kuat, Fandom Activity dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar, seperti harga yang lebih kompetitif, kualitas layanan yang lebih baik, dan fleksibilitas yang lebih tinggi.

c. Bargaining Power of Buyers

Konsep eksklusif Teumain.id ini menciptakan nilai tambah yang sangat tinggi bagi penggemar. Mereka tidak hanya mendapatkan pengalaman wisata, tetapi juga mendapat kesempatan untuk merasakan koneksi yang lebih personal dengan komunitas penggemar. Di sisi lain, jumlah pesaing yang menawarkan pengalaman serupa masih sangat terbatas. Sehingga perusahaan memiliki kendali yang lebih besar dalam menentukan harga, syarat, dan ketentuan layanan. Penggemar yang menginginkan pengalaman ini cenderung bersedia membayar lebih dan menerima persyaratan yang ditetapkan. didukung dengan kebiasaan penggemar K-Pop yang cenderung memiliki daya beli yang cukup tinggi (Kim, S. & Lee, J. 2023). Maka dari itu Teumain.id memiliki Daya tawar yang Tinggi, hal ini menunjukan "Teumain.id" memiliki keunggulan kompetitif yang signifikan.

d. Threat of Substitutes

Ancaman produk pengganti untuk ide bisnis "fandom activity" ini cenderung Rendah. dikarenakan saat ini, belum banyak bisnis yang menawarkan pengalaman serupa. Sebagian besar opsi rekreasi bagi penggemar K-Pop masih terbatas pada konser, fan meeting, atau event sosial. Sementara itu, opsi wisata yang tersedia di pasaran umumnya tidak memiliki fokus khusus pada komunitas penggemar K-Pop. oleh karena itu, penggemar yang mencari pengalaman lebih mendalam dan personal akan kesulitan menemukan alternatif yang sebanding. Mereka tidak bisa begitu saja mengganti pengalaman yang ditawarkan oleh bisnis "fandom activity" dengan opsi rekreasi lain. Selain itu, komunitas penggemar K-Pop memiliki loyalitas yang sangat tinggi terhadap idola. Mereka cenderung lebih memilih

pengalaman yang secara langsung terkait dengan idola dan komunitas mereka, daripada opsi rekreasi umum. sehingga meskipun ada opsi rekreasi lain seperti tur wisata umum atau acara hiburan lainnya, mereka tidak bisa dianggap sebagai pengganti yang sepadan untuk pengalaman yang ditawarkan oleh bisnis "fandom activity" (Hwang 2022).

e. Industry Rivalry (Persaingan Antar Perusahaan yang Ada)

Karena "fandom activity" ini menawarkan pengalaman wisata terkait penggemar K-Pop, maka bisnis ini harus mewaspadai pesaing di industri yang sama, bisnis lain bernama "Tour Fandom Concert" saat ini sedang eksis menjadi salah satu pilihan rekreasi wisata penggemar sehingga persaingan industri untuk Fandom Activity ini menjadi Tinggi, Walaupun bisnis tur konser K-Pop memiliki fokus yang sedikit berbeda, yaitu pada pengalaman konser dan kunjungan ke lokasi-lokasi terkait idola, mereka tetap bersaing untuk mendapatkan perhatian dan anggaran dari segmen pasar yang sama yaitu penggemar K-Pop. Ini berarti, dalam beberapa aspek, mereka dapat dianggap sebagai "pesaing tidak langsung" (Korea Times 2024). Persaingan ini mungkin tidak seintens persaingan dengan bisnis yang menawarkan pengalaman "fandom activity" yang identik, tetapi tetap perlu diwaspadai.

E. Gambaran Umum Produk Dan Jasa

Teumain.id adalah sebuah platform inovatif yang menggabungkan sektor pariwisata dan budaya pop Korea (K-Pop) dalam bentuk kegiatan rekreasi bertema komunitas fandom. Produk dan layanan utama dari Teumain.id dirancang khusus untuk generasi Milenial dan Gen Z yang tergabung dalam komunitas penggemar K-Pop di Indonesia. Melalui pendekatan yang interaktif dan berbasis komunitas, Teumain.id menciptakan ruang rekreasi yang tidak hanya menyenangkan, tetapi juga mendalam dan bermakna bagi para penggemar.

Produk Unggulan:

1. Paket Wisata Fandom Bertema Idola K-Pop dengan Mengunjungi destinasi wisata yang berdasarkan pilihan dari penggemar K-Pop, Dilengkapi dengan aktivitas fandom seperti noraebang (karaoke), treasure hunt, dan interactive idol quiz.
2. Merchandise Eksklusif dengan Menawarkan produk terbatas yang hanya tersedia saat acara berlangsung, termasuk kaos, poster, aksesoris fandom, dan konten digital (recap day, dokumentasi video, foto).
3. Platform Komunitas Digital dengan Forum online, grup diskusi, dan fitur obrolan untuk menjalin koneksi antar sesama penggemar juga Layanan pre-order merchandise dan akses konten siaran ulang atau dokumentasi acara.
4. Event Rekreasi Interaktif Acara bertema seperti “Teume Adventure Day” yang menggabungkan rekreasi luar ruang dengan permainan, mini games, dan sesi interaksi komunitas yang Didukung influencer dan brand partner sebagai daya tarik tambahan.

Layanan Pendukung:

- Sistem Pendaftaran Online Terintegrasi: Memudahkan peserta untuk mendaftar, membeli tiket, dan mengakses informasi acara secara real-time melalui situs web resmi dan media sosial.
- Paket Transportasi dan Akomodasi: Memberikan kenyamanan tambahan bagi peserta dari luar kota.
- Layanan Pelanggan Proaktif: Menyediakan bantuan responsif melalui media sosial, email, dan forum komunitas.



F. Jenis/Badan Usaha

Teumain.id, sebagai penggagas konsep “Fandom Activity”, berencana beroperasi di bawah bentuk badan usaha CV (Commanditaire Vennootschap) atau Persekutuan Komanditer. Struktur usaha ini dipilih karena cocok bagi kolaborasi antara pengelola kreatif dan investor yang ingin berpartisipasi dalam pertumbuhan industri pariwisata berbasis komunitas, tanpa harus terlibat langsung dalam pengelolaan operasional harian.

Struktur CV Teumain.id

- Sekutu Aktif: Bertindak sebagai pengelola dan pelaksana utama kegiatan usaha. Bertanggung jawab penuh atas perencanaan, penyelenggaraan, dan pengembangan event rekreasi bertema. Sekutu aktif juga mengatur strategi pemasaran, hubungan komunitas, pengelolaan media sosial, dan kerja sama dengan UMKM serta influencer.
- Sekutu Pasif: Bertindak sebagai penanam modal atau investor. Tidak terlibat langsung dalam operasional, namun berhak atas bagi hasil keuntungan sesuai kesepakatan.

Ruang Lingkup Usaha Sebagai unit usaha event, CV Teumain.id akan fokus pada penyelenggaraan Event rekreasi wisata penggemar, seperti “Teume Adventure Day” atau fan gathering, Paket wisata komunitas yang mengintegrasikan pengalaman budaya Korea, destinasi, dan interaksi komunitas penggemar. Berikut alasan Penulis Memilih Bentuk CV.

1. Legalitas dan pengakuan negara: CV memberikan status hukum yang sah dan diakui oleh pemerintah untuk beroperasi dalam sektor pariwisata dan hiburan.
2. Fleksibilitas permodalan: Tanpa syarat minimal modal, CV memudahkan pengumpulan dana dari investor atau koperasi dan lembaga keuangan.
3. Kemitraan sinergis: Cocok untuk model usaha berbasis kreativitas, di mana ada pembagian yang jelas antara pelaksana (sekutu aktif) dan pemodal (sekutu pasif).

4. Proses pendirian mudah: Proses administratif pendirian CV lebih ringkas dibanding badan hukum PT, dengan syarat pendiri minimal dua WNI dan dokumen legalitas dasar seperti KTP, NPWP, surat domisili, dan dokumen lokasi usaha.

G. Aspek Legalitas

Teumain.id sebagai sebuah usaha berbentuk CV (Commanditaire Vennootschap), yang bergerak di bidang event wisata dan aktivitas komunitas fandom. Penjelasan ini mengacu pada Peraturan Menteri Pariwisata Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 2018, serta merujuk pada KBLI 2020 dan sistem perizinan usaha berbasis OSS (Online Single Submission)

Teumain.id merujuk pada perizinan usaha OSS 82302 Jasa Penyelenggara Event Khusus (Special Event Kelompok ini mencakup kegiatan penyelenggara event khusus yang melakukan pengaturan dan penyelenggaraan event khusus, baik atas dasar permintaan client mewujudkan tujuan yang diharapkan melalui acara yang diadakan, maupun event khusus yang dirancang sendiri, dimulai dari proses pembuatan konsep, perencanaan, persiapan, eksekusi hingga rangkaian acara selesai. Kegiatan penyelenggaraan event khusus yang dicakup kelompok ini adalah festival, karnaval, event olahraga, event musik, event budaya, event personal dan acara sejenisnya.

1. Pendirian Badan Usaha (Akta Notaris CV) Pendirian CV Teumain.id
2. Pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB)
3. Tanda Daftar Usaha Pariwisata (TDUP)
4. *Sertifikasi Usaha Pariwisata (SUP)
5. NPWP Badan Usaha