

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

A. Latar Belakang

Menurut Yoeti Oka A. dikutip pada buku Pengantar Ilmu Pariwisata tahun 1991, Pariwisata berasal dari kata “pari” yang berarti berkali-kali atau berputar-putar dan “wisata” yang memiliki arti perjalanan atau bepergian, dengan demikian pariwisata merupakan perjalanan yang dilakukan berkali-kali, yang mencerminkan sifat berulang-ulang dalam aktivitas perjalanan. Pariwisata di Indonesia dimulai sejak era penjajahan Belanda sekitar tahun 1910-1920, pada saat itu pemerintahan Belanda membentuk *Vereeniging Toesristen Verker* (VTV) guna memfasilitasi orang-orang dari Benua Eropa yang ingin berwisata ke Indonesia. Setelah Indonesia merdeka pada tahun 1945, sektor pariwisata mulai dikembangkan kedalam struktur pemerintahan pada tahun 1959, sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan perekonomian negara Indonesia dan terus berkembang hingga saat ini bahkan beberapa negara didunia menjadikan pariwisata sebagai penopang perekonomian dan penyumbang devisa utama, pariwisata juga menciptakan banyak lapangan kerja baru.

Dengan semakin berkembangnya sektor pariwisata yang menimbulkan perubahan gaya wisata secara global, diperlukan adaptasi agar dapat mengikuti perkembangan dan perubahan tersebut sehingga terbentuklah industri baru dalam sektor pariwisata yang disebut sebagai *MICE* (*Meeting, Incentive, Conference, Exhibition*) dan menjadi konsep baru dalam melakukan kegiatan wisata. *MICE* sendiri mulai dikenal di

Indonesia sejak diselenggarakannya Konferensi Asia-Afrika di Bandung pada tahun 1955, yang dimana setelah terselenggaranya Konferensi Asia-Afrika, mulai disadari pentingnya kebutuhan akan penyedia jasa profesional pengelolaan *MICE* seperti *Event Organizer* (EO), *Professional Conference Organizer* (PCO), dan *Professional Exhibition Organizer* (PEO) sebagai penyedia jasa profesional pengelolaan *MICE* di Indonesia yang berperan penting dalam memfasilitasi pengguna jasa dalam merancang, mempersiapkan, dan memastikan agar acara yang diinginkan oleh pengguna jasa terselenggara sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pengguna jasa.

Akan tetapi, peran penting dalam keberlangsungan acara yang sukses tidak hanya dipegang oleh penyedia jasa profesional pengelolaan *MICE* dan tempat yang dirancang serta diadaptasi untuk penyelenggaraan acara atau kerap disebut *venue*. Tetapi penyedia jasa sewa alat kebutuhan acara yang kerap disebut *supplier event* juga memiliki peran penting dalam suksesnya acara yang diselenggarakan. Tanpa salah satu dari ketiga peran tersebut, acara tidak dapat berjalan dengan sukses karena ketiga peran tersebut saling berkesinambungan dan saling membutuhkan satu sama lain.

Diantara ketiga peran penting dalam tatanan bisnis penyelenggaraan acara, *supplier event* kerap dianggap memiliki hirarki terbawah dibandingkan dengan penyedia jasa profesional *MICE* dan *Venue Event* karena tidak banyak diketahui oleh khalayak umum, akan tetapi bila ditelusuri lebih mendalam, *Supplier Event* memiliki peranan yang sangat penting karena berbagai kebutuhan *organizer* seperti kursi, meja, *sound system*, *lighting*, *LED*, *stage*, dan masih banyak lagi disediakan oleh

supplier event. Hal ini menimbulkan fenomena yang menarik dimana peluang dalam bisnis *supplier event* terbuka dengan lebar, akan tetapi ada beberapa kekurangan yang masih didapati oleh pengguna jasa *supplier event*, seperti tidak sesuai kualitas barang yang disediakan ketika pelaksanaan acara dengan harga yang telah disepakati sehingga menimbulkan ketidakpuasan klien terhadap jasa yang diberikan dan berakibat tidak dipenuhinya biaya pelunasan kepada *supplier event*, hal ini juga berdampak negatif untuk *supplier event* yang lainnya akibat penurunan tingkat kepercayaan dari klien saat menggunakan jasa *supplier event*, selain itu banyak didapati kurangnya informasi terkait bisnis *supplier event* yang sedang dijalankan sehingga calon pengguna jasa cenderung ragu untuk menggunakan jasa *supplier event* yang disediakan akibat minimnya informasi yang dapat diakses terkait penyedia jasa dan spesifikasi jasa yang disediakan kepada calon pengguna jasa *supplier event*, serta kecenderungan tidak adanya penanggung jawab lapangan dari pihak *supplier event* ketika hari penyelenggaraan acara yang berakibat lambatnya penanganan ketika terjadi kendala terkait peralatan yang digunakan pada saat acara berlangsung dapat mengurangi penilaian jasa yang diberikan kepada pengguna jasa.

Menilik dari tren *event* pada saat ini, bisa dibilang bahwa hampir semua event yang diselenggarakan membutuhkan *furniture event*, hal ini dapat dilihat melalui data *checklist* keperluan barang yang telah penulis peroleh dari *event* yang dilaksanakan oleh PT Debindomulti Adhiswasti pada tahun 2024 (dua ribu dua puluh empat) sebagai berikut :

TABEL 1
VALIDASI KEBUTUHAN PASAR

Nama Event : Bazar Pesona Timur Indonesia
Tanggal : 8 - 10 November 2024
Tempat : Hotel Meruorah Labuan Bajo, NTT
UP : 30-10-2024

NO	NAME	SIZE		QTY	DAYA	REMAKS	STATUS
		P x L x T	KAPASITAS				
1	Gate Besar (Taman 1) Gate Kecil (Samping Taman 3.2)			2	Unit	2 Ukuran gate besar taman 1 gate kecil belakang taman 3.2	Tambahan Gate Besar
	Konstruksi Kayu			1	Paket		
	Flexy / Materi Printing			1	Paket		
	Lampu Downlight			6	Pcs	Gate besar & kecil masing-masing 3 pcs downlight	
	Tarikan listrik Untuk Gate Besar & Kecil		Disesuaikan	2	Titik	Gate besar & kecil	
	Mini Garden / Tanaman			2	Set	Di kaki bawah sisi luar kanan & kiri gate besar & kecil	Tambahan di Gate Besar
2	Stage (Taman 2)	7 x 4 m & Tinggi 60 cm		1	Unit		
	Konstruksi Stage Rigging			1	Paket		
	Rigging Sound System Kiri & Kanan			2	Unit	3 hari	Free
	Logo/Icon Pesona Timur Indonesia			1	Set	Pakai Neon Box	
	Kupingan / Wing Stage (kanan kiri)+Materi Printing			2	Unit		
	Karpet Stage Hitam			1	Set		
	LED	3 x 7		1	Set	Belakang Cover Kain Hitam	
	Lighting			1	Paket	Fresnel 4 unit, Par LED 24 unit, Moving Beam 10 unit, LED Strobo RGB 1000 watt 8 unit, Minibrute 2 unit, Mesin Smoke 2 unit, Lighting Avolites Tiger 2 seri 11.3	
	Dudukan LED	100 cm x T. 150 cm		1	Set	Dapat menyesuaikan	
	Sound System		10.000 Watt	1	Paket	Detail Seperti Di Invoice TMCC	
	Kursi Barstool Diatas Stage			6	Unit		Tambahan
	High Round Table			3	Unit		Tambahan
	Podium + Gooseneck Mic			1	Unit	Standby 3 Hari	Tambahan
	Pagar Barikade			30	Meter		Tambahan
	Totem + Wajan Opening			3	Unit	3 Totem + 3 Wajan (91cm / 100cm)	Tambahan
	Matador TV	55"		1	Unit	ditanggal 8 November Saja Untuk Talkshow	Tambahan
3	Tarikan Listrik (Tarik Ulur) + Stop Kontak			10	Titik	Untuk Demo Mesin Kopi	Tambahan
	Tarikan Listrik			1	Paket		
	Front of House (FOH)	3 x 3		1	Paket		
	Tenda Sarnafil			1	Unit		
	Laveling + Karpet Hitam	3 x 3		1	Set		Tambahan
	Meja IBM / System			4	Unit		
Tenda Sarnafil Untuk Artis/Guest Star/Acara (Taman 2)	Kursi Futura / Chitose			4	Unit		
	Tarikan Listrik + Stop Kontak			1	Unit		
	Laveling + Karpet Hitam	5 m x 5 m		1	Set		

Sumber : Hasil Wawancara dengan Pihak PT Debindomulti Adhiswasti

TABEL 2

LANJUTAN VALIDASI KEBUTUHAN PASAR

4	Meja IBM / Coffee Table			5	Unit		
	Kursi Futura / Chitose			10	Unit		
	AC Standing		5 PK	1	Unit		
	Tarikan Listrik + Stop Kontak			1	Unit	4-6 lubang colokan atau stop kontak listrik	
5	Activation Area (Taman 2)			1	Unit		
	Tenda Konvensional / Tratak	6 m x 6 m		1	Unit		
	Backdrop	T. 2,4 m x P. 6 m, Ketebalan 50 cm		1	Unit		
	Printing / Materi Backdrop			1	Set		
	Laveling + Karpet Hitam	6 m x 6 m		1	Set		
	Spotlight			5	Pcs	Pasang di Backdrop bagian atas	Tambahan
	Meja IBM			6	Unit	Include Cover/Skrting	
	Kursi Futura			12	Unit	Include Cover/Skrting	
6	Tarikan Listrik + 10 Stop Kontak			1	Set	10 lubang colokan atau stop kontak (dipecah beberapa titik)	
	Photobooth (Taman 1)			1	Unit		
	Backdrop	T. 2,4 m x P. 6 m, Ketebalan 50 cm		1	Set		
	Konstruksi Backdrop Dasar, Layer 1,2,3			1	Set		
	Patung + Cutting Komodo	P. 135 cm x T. 75 cm		1	Set		
	Flooring + Finishing Materi Printing	P. 6 m x L. 2,5 m		1	Set		
	Produk Display			2	Unit		
	Dekorasi Rumpit			1	Set	Di kaki bawah patung komodo	
	Materi Printing			1	Set		
	Spotlight			5	Pcs	Pasang di bagian bawah/flooring dengan sorot ke backdrop	
7	Tarikan Listrik			1	Unit		
	Tenda Sarnafil Untuk Tenant (Taman 2, 3.1 & 3.2)	3 x 3		40	Unit		
	Fascia Name			20	Set		
	Laveling + Karpet Hitam	3 x 3		40	Set	Setiap tenda tenant	
	Konstruksi Tiang Hemlock dan Plang Kategori Bulat			30	Unit		Free
	Kursi Futura			40	Unit	Include Cover/Skrting	
	Meja IBM			40	Unit	Include Cover/Skrting	
	Rak Produk			TBC	TBC	Confirm Nanda	
	Gantungan Baju / Gawangan			TBC	TBC	Confirm Nanda	
	Misty Fan			15	Unit		Tambahan (13 Unit Charge & 2 Unit Free)
8	Tarikan Listrik 4 Ampere + Stop Kontak		MCB 4 Amp 1 Phs	40	Unit		
	Tenda VIP / Holding / Audience (Taman 2)	15 x 12 m		1	Unit	Tenda Konvensional / Tratak	Tambahan Menjadi Besar (Free)
	Laveling + Karpet Hitam	15 x 12 m		1	Set		Tambahan Menjadi Besar
	Kursi Tiffany			20	Unit	Untuk Opcer & Closing Saja (2 Hari)	Tambahan
	Kursi Futura / Chitose			50	Unit	Include Cover/Skrting	Free
	Meja Pendek VIP			4	Unit	Untuk Opcer & Closing Saja (2 Hari)	Tambahan
9	Tenda Sarnafil Untuk Sekretariat Panitia / Organizer	5 x 5		1	Unit		
	Laveling + Karpet Hitam	5 x 5		1	Set		
	Meja IBM			5	Unit	Include Cover/Skrting	
	Kursi Futura			10	Unit	Include Cover/Skrting	
	AC Standing		5 PK	1	Unit		
	Tarikan Listrik + Stop Kontak			1	Set	4 lubang colokan atau stop kontak listrik untuk charger HP, Laptop	
10	Dining Room / Area Makan			1	Unit	Digabung Dengan VIP / Audience	
	Meja IBM			10	Unit	Include Cover/Skrting	Tambahan
11	Kursi Futura / Chitose			20	TBC	Include Cover/Skrting	
	Signage			5	Unit		Tambahan
12	Genset		60 KVA	1	Unit		
			80 KVA	1	Unit		
13	Penerangan Area Taman 1, 2, 3.1 & 3.2	40 m (dikasih Harga 2 Juta Sama om Tony)		1	Set	Titik Menyesuaikan Area Taman	Tambahan
14	Kendaraan Operasional			1	Unit		Free
15	Meja IBM			6	Unit	Include Cover/Skrting (Demo Produk / Workshop)	Tambahan
16	Kursi Futura			12	Unit	Include Cover/Skrting (Demo Produk / Workshop)	Tambahan
17	Standing Signage			10	Unit	Konfirm pakai dari kantor / TMCC	Tambahan
18	Sandwich Man	62cm x 74cm		1	Unit	2 Materi Back to Back (Polycarbonat)	Tambahan
19	Printer+Tinta			1	Unit	Konfirm pakai dari kantor / TMCC	Free
20	Storage / Gudang Peserta Partisi R8 + Plafon	3 x 3		1	Unit		
	Tenda Konvensional / Tratak	4 x 4		1	Unit		
	Lampu TL			2	Unit		
	Pintu Slidding PVC + Engsel Gembok			1	Unit		
21	Tarikan Listrik + Stop Kontak			1	Titik	4 Lobang	
	Tarikan Listrik Untuk CCTV + Stop Kontak			9	Titik	2 Lobang	Tambahan
22	Tenda Konvensional Untuk Kasir	6 x 3		1	Unit		
	Meja System Partisi R8 (dibranding)			4	Unit		
	Kursi			8	Unit	Include Cover/Skrting	
	Tarikan Listrik + Stop Kontak			2	Titik	Masing-masing titik 4 lobang	Tambahan
	Konstruksian Fascia Name Kasir dan Informasi			1	Unit		
23	Laveling + Karpet Hitam	3 x 3		2	Unit		
24	Alas Doorprise Motor Multiplek 3mm	2 x 2		1	Unit	Cover Karpet Merah	Tambahan
25	Barrier / Q line			10	Tiang		Tambahan
26	Pita Untuk Doorprise Motor			1	Set		Tambahan

Sumber : Hasil Wawancara dengan Pihak PT Debindomulti Adhiswasti
 Dapat dilihat pada gambar checklist tersebut, dalam satu penyelenggaraan *event* memerlukan lebih dari 50 (lima puluh) *furniture*

event. Furniture event biasa digunakan untuk area seperti *opening ceremony*, area *doorstop*, *dinner*, area *booth* pada pameran, dll dan dipergunakan untuk audiens, *exhibitor*, dll yang datang pada suatu event.

Fenomena ini menunjukkan besarnya peluang bisnis terbuka yang dapat dimanfaatkan dengan berfokus pada bisnis *supplier furniture event*, serta dengan melihat evaluasi tentang beberapa kekurangan yang dialami oleh pengguna jasa event supplier. Merancang bisnis Event Supplier yaitu AnD.Production yang berfokus pada cakupan kebutuhan seperti furniture event dengan sistem penginformasian yang terperinci terkait detail jasa sewa yang dapat menekan harga produksi dari penyelenggara event apabila dibandingkan dengan membeli furniture event secara mandiri dan alat yang ditawarkan, serta menyediakan penanggung jawab lapangan dari pihak event supplier untuk mempermudah pengguna jasa dalam berkomunikasi dan berkoordinasi ketika terjadi kendala atau perubahan terkait kebutuhan peralatan yang digunakan, dapat menjadi langkah cemerlang dalam berbisnis di industri event dan memiliki potensi yang tinggi untuk terus dikembangkan menjadi cakupan yang lebih luas dengan cara memperbanyak peralatan yang dapat disediakan bagi pengguna jasa.

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Bisnis

AnD.Production adalah bisnis yang bergerak dalam bidang penyedia barang dan jasa furnitur acara atau *supplier event* guna mendukung keberlangsungan dan kesuksesan acara dengan layanan

yang berbeda dari *supplier event* pada umumnya, AnD.Production memiliki target pasar seperti *Event Organizer*, *Professional Conference Organizer*, *Professional Exhibition Organizer*, Perusahaan Swasta maupun sesama *supplier event*.

2. Deskripsi Logo dan Nama Perusahaan

GAMBAR 1 LOGO PERUSAHAAN



Sumber : Karya Penulis (2025)

Logo AnD.Production didesain oleh penulis dengan harapan dapat menggambarkan keinginan serta semangat juang penulis dalam menjalankan bisnis kedepannya, adapula makna dari komponen-komponen yang dipergunakan dalam pembuatan logo AnD.Production sebagai berikut:

a. Nama Perusahaan “AnD.Production”

Kata “AnD” diambil dari nama belakang penulis yaitu “anderpati” yang berarti tidak takut mati, pemberani, atau tekad yang menggambarkan tekad dan keberanian penulis dalam merencanakan dan merealisasikan bisnis yang telah penulis rencanakan serta dan tidak takut untuk gagal serta bangkit kembali dalam menjalankan

bisnis dimasa mendatang. Hal ini juga sebagai bentuk rasa syukur dan ucapan terimakasih penulis kepada orang tua penulis yang telah memberikan nama anderpati kepada penulis. Sedangkan kata *Production* memiliki makna keinginan penulis dalam memenuhi kebutuhan akan jasa dan barang yang diperlukan pada setiap *event*.

b. Kata “SUPREME EVENT FURNITURE SUPPLIER”

SUPREME EVENT FURNITURE SUPPLIER pada logo merupakan slogan yang membawa semangat usaha AnD.Production yang berarti “Pemasok Furnitur Acara Tertinggi / Terbaik”.

c. Keberagaman warna dan kekeluasaan *design* pada logo

Keberagaman warna dan kekeluasaan *design* pada logo AnD.Production bermakna AnD.Production dapat beradaptasi dengan leluasa terhadap segala perkembangan yang terjadi dalam bisnis yang dijalankan termasuk beradaptasi dengan apa yang diinginkan oleh *client* dan merealisasikannya sesuai dengan apa yang *client* inginkan agar tetap dapat bersaing dengan pesaing lainnya dan menjadi yang terdepan.

3. Identitas Bisnis

Nama Perusahaan	:AnD.Production
Bidang Usaha	: <i>Event</i>
Jenis Usaha	: <i>Supplier Event</i>
Alamat Kantor	:Jl. Jenderal Sudirman No.Kav. 7-8, RT.9/RW.11, Karet Tengsin, Kecamatan Tanah Abang, Kota Jakarta Pusat, Daerah

Khusus Ibukota Jakarta 10220.

Alamat Gudang :Aeropolis yang beralamat di Jl. Marsekal
Suryadarma, RT.004/RW.008, Neglasari,
Kec. Neglasari, Kabupaten Tangerang,
Banten 15129

Alamat Email :and.production@gmail.com

Instagram :and.production

Website :www.andproduction.com

Nomor Telepon :081222437866

C. Visi dan Misi

1. Visi

Memberikan layanan dan produk dengan kualitas terbaik di industri *event* sesuai dengan slogan *SUPREME EVENT FURNITURE SUPPLIER*.

2. Misi

- a. Menyediakan layanan jasa persewaan *furniture event* yang cekatan dan solutif.
- b. Terus meningkatkan kualitas barang yang disediakan guna memaksimalkan *user experience*.
- c. Mengutamakan detail pengerjaan dalam setiap proyek yang dilaksanakan.
- d. Memperkuat kompetensi sumber daya manusia yang terampil, komunikatif, dan bermotivasi tinggi.

D. Analisis SWOT

Analisis SWOT sangat diperlukan dalam menjalankan suatu bisnis guna mengetahui kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*) yang bersifat internal atau dapat dimiliki oleh perusahaan dan dapat diatur, serta kesempatan (*Opportunity*), dan ancaman (*Threats*) yang bersifat eksternal atau pengaruh dari luar perusahaan yang tidak dapat diatur tetapi dapat ditanggulangi oleh bisnis yang sedang dijalankan, berikut *SWOT Analysis* dari AnD.Production.

TABEL 3
ANALISIS SWOT

SW OT	<i>Strengths:</i> 1. AnD.Production dapat memberikan respon yang cepat dan efektif terhadap kebutuhan pelanggan, serta menempatkan tenaga kerja dengan kompetensi tinggi dalam setiap pengerjaan yang ditangani. 2. AnD.Production sangat memperhatikan kualitas dan melakukan <i>update</i> barang terbaru setiap bulannya sesuai perkembangan barang keluaran baru internasional yang diberikan kepada pelanggan dan mengutamakan detail pengerjaan dalam setiap acara yang dikerjakan. 3. AnD.Prodcution dapat memberikan saran terbaik dalam pemilihan barang yang akan digunakan guna menyesuaikan dengan <i>budget</i> yang dimiliki oleh pelanggan sehingga mendapatkan hasil yang efektif dan sesuai	<i>Weaknesses:</i> 1. AnD.Production memiliki keterbatasan jumlah tenaga kerja. 2. AnD.Production memiliki keterbatasan dalam kapasitas gudang penyimpanan barang. 3. AnD.Production memiliki biaya <i>overhead</i> yang tinggi. 4. Keterbatasan reputasi AnD.Production yang merupakan bisnis baru dengan <i>supplier furniture event</i> lainnya yang telah lebih dahulu menjalankan bisnis. 5. Keterbatasan dalam hal keberagaman barang yang dimiliki. 6. Ketergantungan transportasi pada pihak ketiga dalam pengiriman barang. 7. Lokasi kantor dan gudang yang berbeda.
--	---	---

	dengan keinginan pelanggan. 4. AnD.Production menempatkan tenaga kerja yang bertugas sebagai pengawas yang dapat mempermudah pelanggan dalam mengkoordinir tenaga kerja dari AnD.Production dalam proses pengerjaan dan pendistribusian barang selama acara berlangsung.	
<i>Opportunities:</i> 1. Pada saat ini, hampir semua acara yang diselenggarakan memerlukan perlengkapan seperti meja kursi. 2. Kebutuhan pasar lebih banyak dari pada penyedia barang dan jasa. 3. Rendahnya <i>maintenance cost</i> barang.	<i>SO Strategies:</i> 1. Meningkatkan persentase keberhasilan dalam mendapatkan pelanggan dengan cara memaksimalkan tanggung jawab terhadap pelanggan dibanding pesaing bisnis lainnya. 2. Tidak menaikkan atau menurunkan harga yang tidak sesuai dengan harga rata-rata pasar guna menjaga profesionalitas dan meningkatkan kepercayaan terhadap pelanggan dan sesama pesaing bisnis. 3. Memaksimalkan <i>maintenance</i> barang dan <i>update</i> keluaran barang terbaru berkala agar	<i>WO Strategies:</i> 1. Bermitra dengan pesaing yang bergerak dalam bidang bisnis yang sama maupun bidang lain untuk mengatasi keterbatasan dalam segi tenaga kerja, kapasitas penyimpanan gudang, keberagaman barang yang disediakan serta keterbatasan transportasi dalam pengiriman barang guna menekan biaya yang dikeluarkan. 2. Mengoptimalkan portofolio perusahaan dan merancang perencanaan bisnis yang realistis untuk kedepannya guna

	pelanggan mendapatkan kualitas barang terbaik dengan harga terjangkau guna meningkatkan <i>user experience</i> dan menjangkau pasar yang lebih luas. 4. Memfasilitasi dalam meningkatkan kompetensi tenaga kerja guna memberikan pengalaman terbaik kepada pelanggan.	menarik minat pemodal/<i>investor</i>. 3. Menyediakan beberapa sample barang yang dapat dilihat langsung oleh pelanggan saat survey ke kantor guna meningkatkan kepercayaan pelanggan.
<i>Threats:</i> 1. Perubahan strategi pesaing seperti pemberian penawaran harga kepada pelanggan dibawah harga rata-rata pasar, dapat mengancam posisi AnD.Production. 2. Pesaing Bisnis yang sudah menjalankan bisnisnya lebih dulu dan memiliki nama yang besar. 3. Masih kurangnya pengetahuan umum pelanggan terkait kesesuaian harga dan spesifikasi barang dan jasa. 4. Perubahan harga pembayaran oleh pelanggan yang tidak sesuai dengan kesepakatan awal.	<i>ST Strategies:</i> 1. Mengedukasi masyarakat umum terkait spesifikasi dan kegunaan barang-barang yang disediakan oleh AnD.Production melalui sosial media yang dimiliki. 2. Memanfaatkan hubungan kemitraan untuk sarana promosi agar lebih dikenal oleh calon pelanggan. 3. Memaksimalkan kualitas barang yang digunakan oleh pelanggan agar tetap dapat bersaing dengan pesaing bisnis yang memberikan harga dibawah harga rata-rata pasar.	<i>WT Strategies:</i> 1. Bermitra dengan pesaing bisnis yang memberikan harga dibawah harga rata-rata pasar untuk memenuhi kebutuhan barang yang tidak dimiliki oleh AnD.Production dan menjaga kesesuaian harga pasar. 2. Memanfaatkan hubungan kemitraan untuk melakukan edukasi bersama kepada pelanggan tentang barang yang di sediakan sembari mendapatkan promosi tidak langsung dari mitra bisnis yang lebih besar. 3. Melakukan sistem pembayaran dimuka untuk menghindari perubahan harga yang

		tidak sesuai dengan kesepakatan awal oleh pelanggan serta menghindari kerugian yang diakibatkan oleh keterbatasan modal yang dimiliki.
--	--	--

Sumber : Hasil Olahan Penulis

E. Gambaran Umum Produk dan Jasa

AnD.Production adalah bisnis yang bergerak dalam bidang penyedia barang dan jasa furnitur acara atau *supplier event* guna mendukung keberlangsungan dan kesuksesan acara, kami berkomitmen untuk menyediakan barang dan jasa berkualitas tinggi dengan kesesuaian terhadap keunikan dari tiap acara calon pengguna jasa, adapun produk yang kami sediakan berupa :

1. Kursi Futura
2. Kursi Futura *Cover*
3. Kursi Futura *Cover* Pita
4. Kursi *Tiffany* Putih
5. Kursi *Barstool* Kotak
6. Kursi *Barstool* Sandar *VIP*
7. Meja *Bar Round* Putih
8. Meja *Bar Cover* Skerting
9. Meja *Bar Cover* Pita
10. Meja 120 x 60 *Cover* Tebar dan Skerting
11. *Standing Signange*
12. *Ropestand* Tarik
13. *Dealing Chair*
14. *Dealing Chair VIP*
15. Kursi *Barstool Con*
16. Sofa *Scandiv*
17. Sofa Oval

18. Sofa Oval *VIP*
19. Sofa *Single*
20. Meja Sofa
21. Meja IBM120 x 80 *Cover* Tebar dan Skirting
22. Meja IBM180 x 45 *Cover* Tebar dan Skirting
23. Meja IBM180 x 60 *Cover* Tebar dan Skirting
24. Meja Bulat D120 dan D160 *Cover* Tebar

F. Jenis Badan Usaha

AnD.Production memiliki jenis badan usaha yang berbentuk Perseroan Perorangan (PT Perorangan). PT Perorangan adalah bentuk badan hukum yang bisa didirikan oleh hanya 1 (satu) orang tanpa besaran modal minimal dan memenuhi kriteria Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). PT Perorangan memiliki kelebihan seperti :

1. Mendapatkan kepastian status badan hukum;
2. Pemisahan kekayaan pribadi dengan kekayaan perseroan;
3. PT Perseorangan akan memiliki NPWN sendiri;
4. Pendirian mudah, dapat dilakukan sendiri secara online tanpa bantuan notaris;
5. Dapat menentukan dengan bebas besaran modal yang akan digunakan (Rp0 sampai dengan Rp5.000.000.000,00);
6. Biaya pendaftaran ringan Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP) Rp 50.000,00 ;
7. Dapat membuat rekening bank atas nama perseroan;

8. Sertifikat dapat digunakan sebagai kelengkapan legalitas pengajuan pinjaman modal ke bank dan investor;
9. *One tier system*, pendiri menjadi direktur sekaligus pemegang saham;
10. Menjadi prioritas apabila ada program pemerintah yang dikhususkan untuk pelaku UMKM.

Penjelasan terkait pengaturan PT Perorangan diatur dalam PP No. 8 Tahun 2021.

G. Aspek Legalitas

Dikutip dari kemenku.go.id yang selanjutnya diatur dalam PP No. 7 Tahun 2021 dan PP No. 8 Tahun 2021, pendirian perseroan terbatas memiliki persyaratan sebagai berikut :

1. Didirikan oleh 1 (satu) orang;
2. Kartu Identitas Penduduk (KTP)
3. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) pendiri;
4. Pendiri merupakan WNI berusia minimal 17 (tujuh belas) tahun dan telah memiliki ktp;
5. Memenuhi kriteria sebagai UMK (memiliki modal usaha maksimal Rp1.000.000.000,00 belum termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, usaha yang memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp 2.000.000.000,00);
6. Melakukan pendaftaran melalui Sistem Administrasi Badan Hukum (SABH) Ditjen AHU ptp.ahu.go.id

7. Nomor voucher Pembayaran PNBP melalui simphadu
8. Nama PT Perorangan harus sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan serta tidak boleh sama dengan nama Perseroan Terbatas yang sudah terdaftar;
9. Email aktif;
10. Nomor HP Aktif;
11. Mengupload bukti tranfer modal dasar rekening perusahaan, paling lambat 6 (enam) bulan sejak pendaftaran PT Perorangan.

Adapula perizinan yang perlu dipenuhi seperti :

1. Akta pendirian usaha;
2. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) badan usaha;
3. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP);
4. Surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP);
5. Tanda Daftar Perusahaan (TDP);
6. Izin khusus sesuai bidang usaha (bila ada)

Apabila persyaratan dan perizinan tersebut telah terpenuhi dapat dilanjutkan dengan pendaftaran untuk mendirikan PT Perorangan dengan prosedur sebagai berikut :

1. Buka website www.ahu.go.id ;
2. Pilih menu Perseroan Perorangan pada menu pendirian;
3. Mengisi Voucher yang telah didapatkan melalui pembayaran pada SIMPHADU;

4. Mengisi data Pemilik Perseroan Perseorangan dan Perseroan Perseorangan (NIK, NPWP, Nama Lengkap, Email, Tanggal Lahir), nama dan data perseroan ditulis tanpa awalan PT ;
5. Mengisi modal perseroan;
6. Mengisi data Pemilik Manfaat;
7. Pratinjau Pendaftaran dan Konfirmasi Pendirian;
8. Cetak pernyataan pendirian dan sertifikat (dalam sertifikat terlampir nomor pendaftaran AHU) ;

Setelah tahapan diatas terpenuhi, kurang lebih 2 (dua) hari kemudian akan dikirimkan NPWP atas nama Perseroan, mendapat sertifikat dan memperoleh status badan hukum serta tidak perlu membuat akta notaris.