

BAB I

DESKRIPSI BISNIS

A. Latar Belakang

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 2009 Tentang Kepariwisataan, Pariwisata adalah berbagai macam kegiatan wisata dan didukung berbagai fasilitas serta layanan yang disediakan oleh masyarakat, pengusaha, Pemerintah, dan Pemerintah Daerah. (UU Nomor 10 Tahun 2009).

Pariwisata di Indonesia sangat beragam, mencakup berbagai jenis yang dapat menarik minat wisatawan dari berbagai belahan dunia, diantara cakupan pariwisata adalah MICE, wisata seni budaya, dan festival. Pada setiap penyelenggaraan *event* diperlukannya jasa dalam hal *planning* dan eksekusi acara agar berjalan dengan lancar. Oleh karena itu, *Event Organizer* atau selanjutnya disebut dengan EO memiliki peran yang penting dalam mewujudkan penyelenggaraan acara yang baik.

EO adalah sistem profesional yang mencakup perencanaan strategis, desain, manajemen proyek, koordinasi sumber daya, pengelolaan risiko, dan pelaksanaan teknis acara, baik secara tatap muka maupun virtual dengan memanfaatkan teknologi digital, media sosial, dan prinsip keberlanjutan untuk mencapai tujuan klien (Rutherford, 2015).

EO dapat menangani berbagai jenis acara, seperti pameran, peluncuran produk, festival, konser, seminar, *workshop*, konferensi, acara sosial dan komunitas, dan lain-lain. Tugas yang dilakukan EO termasuk

perencanaan strategis, pengelolaan risiko, koordinasi sumber daya, dan evaluasi acara.

Dengan berkembangnya dunia seni, diikuti dengan frekuensi minat belanja yang tinggi di Indonesia menyebabkan salah satu alasan mengapa EO mulai berkiprah pada industri *pop-up creative dan art market*. Event pasar seni berkembang pesat, memberikan *platform* bagi seniman lokal, komunitas, dan UMKM untuk memamerkan karya, serta pengunjung untuk membeli karya seni dan mendalami dunia seni. Oleh karena itu hadir konsep *pop-up creative dan art market* di Indonesia yang pertama kali dimulai pada tahun 2005.

Salah satu acara yang terkenal dan dianggap sebagai pelopor *event* pasar seni di Indonesia adalah Art Jakarta yang pertama kali diselenggarakan tahun 2009. Art Jakarta merupakan sebuah *event* seni yang menghadirkan berbagai seniman dan kolektor seni untuk memamerkan dan menjual beli karya seni. Dari tahun ke tahun, *event pop-up creative dan art market* semakin berkembang dan memberikan format acara yang lebih beragam menjadi salah satu *event* yang menarik untuk dikunjungi bagi masyarakat, dengan pertumbuhan tren *event* yang positif.

Menurut Dirjen Industri Kecil Menengah dan Aneka (IKMA) Kementerian Perindustrian Reni Yanita, industri kreatif berada dalam posisi ekspansif. Pernyataan tersebut menginformasikan bahwa Indeks Kepercayaan Industri (IKI) ekonomi kreatif berada pada angka 52,43% terhitung pada tahun 2023 yang berarti bahwa industri kreatif yang

didalamnya juga terdapat *pop-up creative* dan *art market* juga berada dalam posisi yang ekspansif (Yanita, 2023).

Merancang bisnis EO yang berfokus pada penyelenggaraan *pop-up creative* dan *art market* di Indonesia bisa menjadi langkah yang berpotensi untung dan memiliki dampak positif, baik bagi industri seni maupun bagi masyarakat. Mengacu pada beberapa *event* serupa yang pernah terselenggara di Indonesia, terbukti bahwa *event* jenis ini memiliki potensi pasar yang besar apabila dapat dirancang dengan baik, serta diikuti dengan sistematisa pemasaran acara yang baik. Oleh karena itu, inisiasi perencanaan bisnis EO Copacco Creative ini hadir untuk menjawab permintaan pasar. Rancangan bisnis juga mencakup beberapa layanan jasa yang ditawarkan kepada klien dengan spesialisasi *event* yang kreatif dan *artsy*.

B. Gambaran Umum Bisnis

1. Deskripsi Bisnis

Diinisiasi pada tahun 2025, Copacco Creative bergerak di bidang jasa EO yang secara khusus dan independen menyelenggarakan *event pop-up creative* dan *art market*. Pasar ini menampilkan berbagai produk kreatif dan autentik seperti barang seni yang tematik, kerajinan tangan, fashion unik, makanan dan minuman kreatif, serta kegiatan interaktif lain. *Event* ini menjadi tempat bagi para kreator lokal (seniman, desainer, pengrajin, dan wirausahawan kreatif) untuk memamerkan, menjual, dan memperkenalkan produk mereka kepada audiens yang tertarik pada seni dan kreativitas.

GAMBAR 1 : POP-UP CREATIVE DAN ART MARKET



Sumber : Dokumentasi *Event Tomo Land Vol 1*

Sebagai unit bisnis EO, Copacco Creative berperan dalam merencanakan dan mengelola seluruh aspek perencanaan hingga pelaksanaan acara agar berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Copacco Creative juga menyediakan layanan kustomisasi *event* yang dibutuhkan klien di luar dari penyelenggaraan *event pop-up creative* dan *art market*. Layanan yang ditawarkan mencakup :

a. Pameran Seni

Pameran seni temporer yang menampilkan karya seni kepada publik dengan tujuan untuk mengapresiasi, mengenalkan, atau mempromosikan karya dan seniman kepada khalayak.

b. Festival Seni

Festival seni yang mencakup Festival Seni Rupa atau Seni Lukis, Festival Seni Pertunjukan, hingga Festival Multimedia seperti Festival Film dan Seni Digital diselenggarakan untuk menghibur, mengedukasi, serta merayakan keberagaman ekspresi seni dan budaya.

c. *Brand Activation*

Strategi pemasaran merek / aktivasi merek melalui pengalaman interaktif, seperti *event*, *sampling*, atau kampanye *digital* yang bertujuan agar konsumen bisa merasakan, mengingat, dan terhubung dengan merek.

2. Deskripsi Logo dan Nama Usaha

GAMBAR 2 : LOGO COPACCO CREATIVE



Sumber : Arsip Copacco Creative

Secara garis besar, deskripsi logo Copacco Creative memiliki tiga *core values*, diantaranya **Kesetaraan & Inklusivitas, Kreativitas & Ekspresi, dan Keselarasan**. Secara deskriptif, Copacco Creative mengedepankan penyelenggaraan acara yang setara dan selaras, dapat diterima semua orang maupun *gender*, serta mengedepankan kebebasan ekspresi dan kreativitas dalam setiap momen. Harmoni dan keseimbangan diantara keseluruhan pengalaman yang diberikan harus diutamakan dalam setiap penyelenggaraan *event*.

3. Identitas Bisnis

- a. Nama Perusahaan : Copacco Creative
- b. Alamat Perusahaan : Jl. Johar Baru V No.10, Johar Baru,
Kec. Johar Baru, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota
Jakarta 10560

- c. Bidang Usaha : *Event Organizer* (EO)
- d. Jenis Usaha : *Jasa Event Organizer* (EO)
- e. Alamat Email Usaha : *copaccocreative@gmail.com*
- f. Sosial Media Usaha : *copaccocreative / Copacco Creative*

C. Visi dan Misi

1. Visi

Menjadi *leading EO Pop-Up Creative* dan *Art Market* dengan penyajian *event* yang *artsy*, kreatif, dan kolaboratif yang mengedepankan kreativitas, harmoni, dan *service excellence* pada tahun 2030.

2. Misi

- a. Menyelenggarakan *event* tematik dengan konsep kreatif dan inovatif yang menggabungkan seni, budaya, dan teknologi dengan menciptakan *event* menarik melalui penggunaan aspek visual dan inklusivitas untuk mendukung pertumbuhan industri kreatif.
- b. Menjadi wadah kolaborasi bagi para kreator, *brand*, komunitas, hingga pengunjung untuk berbagi inspirasi, berjejaring, dan berkembang bersama untuk membangun harmoni dalam penyelenggaraan *event*.
- c. Menyediakan *platform* bagi seniman, kreator lokal, dan pelaku industri kreatif untuk memamerkan dan memasarkan karya autentiknya.

- d. Memaksimalkan pemberian layanan terbaik (*service excellence*) bagi *stakeholders* dengan memasikan kenyamanan, kepuasan dan pengalaman terbaik, serta mengelola relasi dan kepercayaan untuk membangun *customer loyalty*.
- e. Menjadi EO yang mengikuti perkembangan jaman dan *trendy*.
- f. Mengorganisir acara secara profesional menggunakan tenaga yang ahli dalam bidangnya.

D. SWOT Analysis

Analisis *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman) atau SWOT digunakan sebagai alat perencanaan strategis yang berfungsi untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal suatu organisasi, serta peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi (David, 2017).

Analisis SWOT digunakan dengan menggunakan matriks TOWS untuk menyusun strategi pengembangan melalui kombinasi faktor SWOT. Dengan mengidentifikasi SWOT menggunakan matriks TOWS, EO dapat menyusun strategi bisnis melalui pemahaman faktor-faktor SWOT dengan hasil analisis sebagai berikut :

1. *Strengths* (Kekuatan)

- a. Menyelenggarakan *event* dengan variasi program yang menarik dan berbeda melalui inovasi berbagai program dan aktivitas di dalam satu penyelenggaraan *event*, serta

pengemasan *event artsy* dan kreatif.

- b. Membangun jaringan dan kolaborasi dengan komunitas kreatif seperti seniman lokal, komunitas kreatif, universitas, dan lainnya untuk memperluas jangkauan audiens.
- c. Memberikan *service excellence* dan pelayanan yang lebih personal bagi para *stakeholders* dengan kemudahan komunikasi dan responsif.
- d. Penyelenggara profesional *event* sehingga memahami mekanisme *event* agar diatur rapi dan tidak mempersulit *stakeholders* maupun vendor melalui brief yang jelas.
- e. Lebih fleksibel dan adaptif dengan tren pasar tanpa terjebak dalam format lama.

2. Weaknesses (Kelemahan)

- a. Format *event* sejenis yang memiliki keterbatasan durasi dalam penyelenggaraan acaranya.
- b. Kurangnya *brand awareness* karena baru memasuki pasar jenis *event* ini.
- c. Belum memiliki jaringan *sponsorship* dan vendor yang kuat karena produk tergolong baru.

3. Opportunity (Peluang)

- a. Eksperimen konsep pameran dengan menggabungkan konsep jual beli produk, aktivitas interaktif, dan *sensory experience*.
- b. Banyak *brand* kecil yang mencari *platform* untuk menjual produknya dan belum bisa masuk ke *event* yang lebih besar.

- c. Kolaborasi dengan jastipers untuk menggencarkan penjualan *brand* yang berpartisipasi dalam *event*.

4. *Threats* (Ancaman)

- a. Penggunaan format *event* yang dapat ditiru kompetitor.
- b. Persaingan *event* yang ketat karena sudah ada *event* sejenis yang terselenggara lebih dahulu.
- c. Tantangan dalam monetisasi dan keuntungan pada awal penyelenggaraan *event* karena diperlukannya beberapa kali penyelenggaraan *event* untuk mendapat profit yang stabil.
- d. Tantangan dalam mendapatkan lokasi *event* karena *venue* terbatas dan seringkali sudah dikunci oleh EO lain.
- e. *Event* dengan waktu yang bertabrakan dengan *event* sejenis lainnya dimana pengunjung mungkin memilih kompetitor yang lebih populer.
- f. Risiko jumlah pengunjung tidak memenuhi target yang diharapkan EO, *brand*, maupun *stakeholders* lainnya yang terlibat.

TABEL 1 : SWOT COPACCO CREATIVE

SO/ST WO/WT	<i>Opportunities</i> (Peluang)	<i>Threats</i> (Ancaman)
<i>Strengths</i> (Kekuatan)	variasi program unik dan pengalaman <i>artsy</i> untuk mendukung konsep <i>event sensory & interaktif</i> .	Kecepatan adaptasi tren dan inovasi agar tidak mudah ditiru oleh kompetitor.
	Kolaborasi dengan komunitas dan seniman lokal untuk menarik <i>brand</i> kecil yang belum masuk ke <i>event</i> besar.	Menggunakan jaringan kolaborator komunitas untuk mengamankan <i>venue</i> lebih awal.
	Pelayanan personal untuk menjaring jastipers dan memperluas distribusi produk peserta <i>event</i> .	Manajemen <i>event</i> yang rapi dan profesional untuk membedakan dari <i>event</i> sejenis yang populer tapi kurang tertata.
<i>Weakness</i> (Kelemahan)	<i>Brand awareness</i> melalui kolaborasi dengan universitas dan komunitas kreatif.	Fokus pada <i>event</i> berskala kecil-menengah untuk menghindari risiko kerugian besar sambil membangun nama.
	Menggunakan pendekatan interaktif dan unik untuk menciptakan FOMO (<i>Fear of Missing Out</i>) yang mendorong buzz di media sosial.	Jadwalkan <i>event</i> secara strategis agar tidak bertabrakan dengan <i>event</i> kompetitor.
	Gandeng jastipers dan <i>influencer</i> untuk memperkuat promosi serta memperluas jangkauan pasar.	Insentif awal bagi <i>brand</i> dan pengunjung untuk menumbuhkan kepercayaan dan menarik partisipasi.

Sumber : Hasil Olahan Data Penulis

E. Gambaran Umum Produk / Jasa

Copacco Creative bergerak dalam bidang jasa EO yang menawarkan layanan, diantaranya :

1. *Pop-Up Creative Market / Art Market*

Copacco Creative secara khusus dan independen menyelenggarakan *event pop-up creative* dan *art market*. *Uniqueness* dalam layanan ini adalah penawaran layanan *event pop-up creative* dan *art market* yang variatif dengan aktivitas seni yang lebih beragam seperti *workshop*, *mini art gallery*, *film*, *live painting*, dan program interaktif komunitas yang telah diuji coba atas permintaan pasar dalam *event* dengan pengemasan *event* bernama “Tomo Land : Art & Illustration Festival”.

2. Layanan Kustomisasi *Event* Klien

Layanan kustomisasi *event* mencakup :

- a. Pameran Seni
- b. Festival Seni
- c. *Brand Activation*.

Layanan dikemas secara *artsy* dan kreatif sesuai dengan spesialisasi yang dipegang Copacco Creative. Copacco Creative mengedepankan prinsip kreativitas, harmoni, dan *service excellence* bagi *stakeholders* yang terlibat dalam seperti pendampingan eksklusif panitia untuk membangun *customer loyalty*. Kesetaraan dan inklusivitas, kreativitas dan ekspresi, serta keselarasan menjadi *core values* dalam setiap pelaksanaan *event*.

F. Jenis / Badan Usaha

Copacco Creative masuk ke dalam kategori jenis badan usaha **Perseroan Perorangan**. Badan usaha Perseroan Perorangan diatur dalam Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 Pasal 153A ayat 1 tentang Cipta Kerja, undang-undang kemudian diubah menjadi UU No. 6 Tahun 2023 Pasal 153. Badan usaha Perseroan Perorangan diluncurkan oleh Direktorat Jenderal Administrasi Hukum Umum (AHU) Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia pada tahun 2021 kepada para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk mendirikan badan usahanya sendiri secara legal dan terlindungi hukum dengan biaya yang murah. Pendaftaran jenis usaha ini dilakukan secara online melalui laman resmi Direktorat Jenderal Administrasi Hukum Umum (AHU) pada <https://ahu.go.id>.

Berdasarkan kategori jenis risiko usaha, Copacco Creative memiliki Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) dengan kode **KBLI 82302** yang masuk ke dalam kategori jenis usaha dengan risiko rendah. Hal ini dijelaskan dalam Lampiran II Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko, usaha dengan kode KBLI 82302 yang mencakup Jasa Penyelenggara *Event Khusus (Special Event)*, termasuk dalam kategori usaha berisiko rendah (Peraturan Pemerintah Nomor 5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko).

G. Aspek Legalitas

Berikut aspek legalitas yang perlu dipenuhi Copacco Creative, terdapat syarat dan langkah dalam pendirian usaha Perseroan Perorangan, diantaranya :

1. Syarat Pendirian Usaha Perseroan Perorangan

- a. Warga Negara Indonesia (WNI)
- b. Minimal berusia 17 tahun dan memiliki KTP elektronik
- c. Memiliki NPWP atas nama pemilik usaha
- d. Memiliki Usaha Mikro Kecil dan Menengah
- e. Memiliki nama usaha yang belum terdaftar sebelumnya
- f. Memiliki alamat usaha yang jelas
- g. Memiliki nomor telepon dan alamat email
- h. Memiliki usaha yang dimiliki dan dikelola oleh satu orang
(tidak dengan mitra atau pemegang saham lain)
- i. Bukan pegawai negeri (ASN), TNI, atau Polri.
- j. Modal usaha bebas (tidak ada batas minimal atau maksimal)
- k. Tidak memerlukan akta notaris
- l. Memiliki bidang usaha sesuai KBLI (Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia) yang diperbolehkan untuk UMK.

2. Langkah Pendaftaran Administratif Usaha Perseroan Perorangan Melalui Direktorat Jenderal Administrasi Hukum Umum (AHU)

- a. Membuat akun dengan mengisi informasi Nama, NIK, NPWP, Alamat Email, Tanggal dan Tahun Lahir pada laman

Direktorat Jenderal Administrasi Hukum Umum (AHU) melalui <https://ahu.go.id>

- b. Pilih menu Pendaftaran Perseroan Perorangan
- c. Mengisi dan menandatangani formulir Pernyataan Pendirian dan informasi administratif lainnya secara online
- d. Memasukan jenis usaha berdasarkan KBLI
- e. Membayar biaya pendaftaran melalui *virtual account*.
- f. Mengunduh Sertifikat Pernyataan Pendirian, yang berfungsi sebagai bukti badan hukum.

Setelah pendaftaran administratif usaha Perseroan Perorangan berhasil, langkah selanjutnya adalah kewajiban yang perlu dipenuhi Copacco Creative sebagai unit bisnis kategori Perseroan Perorangan, diantaranya adalah :

3. Membuat Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Izin Usaha Melalui Online Single Submission (OSS)

Nomor Induk Berusaha dan Izin Usaha wajib dimiliki pelaku usaha sebagai identitas resmi / legalitas usaha yang dikeluarkan oleh pemerintah. Langkah dalam pembuatan NIB dan Izin Usaha Perseroan Perorangan melalui OSS, diantaranya :

- a. Membuat akun dengan mengisi informasi skala usaha, jenis usaha, NIK, nomor telepon / *email*, dan informasi administratif lainnya pada laman *Online Single Submission* (OSS) Kementerian Investasi dan Hilirisasi / BKPM melalui <https://oss.go.id>

- b. Melakukan login ke OSS dengan akun yang telah dibuat
- c. Melakukan pendaftaran NIB untuk Perseroan Perorangan dengan mengisi informasi nama usaha sesuai dengan yang didaftarkan di AHU Online, alamat usaha, bidang usaha sesuai KBLI, skala usaha, dan modal usaha
- d. Simpan dan ajukan pendaftaran NIB
- e. Unduh dan simpan NIB dan Izin Usaha.

4. Membuat Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) Badan Melalui Direktorat Jenderal Pajak (DJP)

Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) Badan wajib dimiliki setiap pelaku usaha sebagai identitas pajak, termasuk usaha Perseroan Perorangan dalam menjalankan kewajiban pajak. Langkah dalam pembuatan NPWP Badan Perseroan Perorangan melalui laman DJP, diantaranya :

- a. Mengunjungi laman resmi Direktorat Jenderal Pajak <https://pajak.go.id>
- b. Melakukan pendaftaran NPWP dengan memilih kategori Wajib Pajak Badan
- c. Mengisi informasi data badan usaha, termasuk nama usaha, NIK, alamat usaha, dan KLU (Kode Klasifikasi Usaha)
- d. Mengunggah dokumen persyaratan, termasuk KTP pemilik, surat pernyataan pendirian dari AHU, NIB dan Izin Usaha dari OSS
- e. Simpan dan ajukan pendaftaran NPWP Badan

- f. Jika disetujui, NPWP akan dikirim dalam format digital dan fisik ke alamat usaha.

Dengan memenuhi seluruh aspek legalitas di atas, Copacco Creative telah berhasil terdaftar sebagai usaha Perseroan Perorangan yang terlindungi secara hukum. Dalam perjalanan aktivitas usaha, Copacco Creative juga wajib melakukan Laporan Keuangan Tahunan ke AHU yang berisi informasi laporan keuangan dan operasional perusahaan, serta melakukan pembayaran wajib pajak.